Tập sách này là một phần trong bộ sách ĐẠO KINH DOANH VIỆT NAM VÀ THẾ GIỚI. Và bộ sách này là kết quả của dự án nghiên cứu mang tên *Đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới* do các chuyên gia của PACE cùng một số tác giả phối hợp thực hiện.

PACE
Tòa nhà PACE
341 Nguyễn Trãi, Quận 1
TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Email: BOOK@pace.edu.vn

In lần thứ nhất tại TP.HCM, do Nhà xuất bản Trẻ ấn hành.

Tác giả tập sách: (một phần của dự án)	*Lê Minh Quốc* *và các chuyên gia của PACE*
Giám đốc điều phối dự án:	*Trần Vũ Nguyên*
Nhóm biên tập và điều phối dự án:	*Trần Vũ Nguyên* *Nguyễn Dương Hiếu* *Nguyễn Hồng Dung* *Nguyễn Thị Hà* *Nguyễn Văn Tiến Hùng*

Bạch Thái Bưởi
KHẲNG ĐỊNH DOANH TÀI NƯỚC VIỆT

Lê Minh Quốc và các chuyên gia của PACE

Chịu trách nhiệm xuất bản:	Ts. Quách Thu Nguyệt
Biên tập:	Kim Tuyến
Bìa:	Hữu Bắc
Sửa bản in:	Nguyễn Phước
Kỹ thuật vi tính:	Mai Khanh + Thanh Hà

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh
ĐT: 9316289 - 9316211 - 8465595 - 8465596 - 9350973
Fax: 84.8.8437450 - E-mail: nxbtre@ hcm.vnn.vn
Website: http://www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI
20 ngõ 91, Nguyễn Chí Thanh, Quận Đống Đa - Hà Nội
ĐT & Fax: (04) 7734544
E-mail: vanphongnxbtre@ hn.vnn.vn

Nhóm chuyên gia, nhóm điều phối, nhóm tác giả và nhóm biên tập của dự án nghiên cứu *Đi tìm Đạo Kinh doanh Việt Nam và Thế giới* xin chân thành cảm ơn các công ty, cơ quan, đơn vị và các cá nhân đã nhiệt tình hỗ trợ thông tin, tư liệu trong việc triển khai dự án nghiên cứu và thực hiện tập sách này.

Mục lục

Cùng bạn đọc

KIẾM TIỀN HAY PHỤNG SỰ XÃ HỘI?

Bộ sách mà bạn đọc đang cầm trên tay là kết quả của dự án nghiên cứu mang tên *Đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới* do Tổ hợp Giáo dục PACE thực hiện trong suốt 14 tháng vừa qua.

Chúng tôi đặt tên cho bộ sách này là *Đạo Kinh doanh Việt Nam và Thế giới* với mong muốn được chia sẻ cùng bạn đọc, đặc biệt là bạn đọc doanh nhân và bạn đọc quan tâm đến kinh doanh, những kiến giải về hàng loạt các câu hỏi như: *“Kinh doanh là gì?”, “Doanh nhân là ai?”, “Đâu là ‘đạo’ của nghề kinh doanh?”* và *“Tại sao kinh doanh là một nghề cao quý và xứng đáng được xã hội tôn vinh?”...*

Đội ngũ chuyên gia của PACE cùng các cộng sự đã nghiên cứu cuộc đời và sự nghiệp của 25 doanh nhân huyền thoại, đến từ 25 tập đoàn kinh doanh dẫn đầu trong những bảng xếp hạng doanh nghiệp trên toàn thế giới, nhằm tìm kiếm “cái đạo”, cái triết lý cốt lõi trong kinh doanh của họ. Mục đích là để lý giải xem vì sao họ là những người *kiếm tiền nhanh nhất, kiếm tiền nhiều nhất và kiếm tiền bền vững nhất thế giới, đồng thời họ lại được xã hội đặc biệt kính trọng?*

Phân tích từng chặng đường, từng mốc sự nghiệp, từng bước thăng trầm... của những huyền thoại doanh nhân này, chúng tôi đã đúc kết được những nét chung

nhất, nói chính xác hơn, là những yếu tố khiến họ trở nên vĩ đại, trở thành những doanh nhân huyền thoại. Đó là sự khao khát, là niềm đam mê một cách mãnh liệt để sáng tạo, để đem đến thật nhiều giá trị mới cho cuộc sống và cho xã hội. Họ đã thực hiện được điều đó bằng việc cống hiến cả cuộc đời mình lẫn việc truyền đạt, dẫn đường cho hậu thế.

Trong lời đầu này của bộ sách, chúng tôi cũng muốn kể lại với quý vị một vài câu chuyện và một vài so sánh mà PACE luôn tự hào khi tìm thấy nó trong hành trình *Khát vọng Doanh trí* của mình trong suốt những năm vừa qua:

Bà chủ một tiệm tạp hóa suốt ngày không vui vì buôn bán ế ẩm. Nhưng sau những ngày tháng nhìn vào "mắt" khách hàng, bà chợt nghĩ: "Sao tôi không là người giải quyết vấn đề nhu yếu phẩm cho cả xóm?". Và mọi chuyện thay đổi. Từ đó, nhiều gia đình chưa khá giả trong khu phố có thể mua một, hai gói mì tôm (mà không cần phải mua cả thùng mì), một tép bột ngọt (mà không cần phải mua cả gói bột ngọt). Bà có thể mở cửa lúc mờ sáng hay nửa đêm, khi chẳng còn nơi nào bán hàng nữa để đáp ứng nhu cầu "hết chanh đột xuất" hoặc "nhà không còn nước mắm". Hay hơn nữa, mọi người chỉ "xẹt" một hai bước chân là có ngay những vật phẩm cần thiết nhất cho gia đình. Lại thêm chuyện giá cả của bà so với chợ và siêu thị cũng chẳng chênh lệch là bao. Ai cũng đoán ra kết quả: cửa tiệm suốt ngày người ra kẻ vào, bà thì bán hàng luôn tay và cười nói luôn miệng. Không chỉ tiền lãi thu được tăng cao, mà bà còn có "lợi nhuận" lớn nhất là sự quý mến của mọi người dành cho một người biết kinh doanh như bà.

Câu chuyện thứ hai về một cơ sở sản xuất tủ sắt. Người ta thường mua tủ của cơ sở này về để đựng hồ sơ. Một cơ sở bé xíu rất đỗi bình thường thì liệu có mang trong người "sứ mệnh xã hội"? Trong một thời gian dài, cơ sở hoạt động cầm chừng, cho đến một ngày ông chủ của nó thay đổi cách nghĩ: tôi không "bán tủ sắt" nữa, mà sẽ "bán giải pháp lưu trữ hồ sơ văn phòng". Từ đó, ông và đồng sự tiến hành nghiên cứu để tạo ra những cái tủ sao cho có thể chống được mối, mọt, chống thấm, ngăn tủ này thì có khóa kiên cố để đựng hồ sơ quan trọng, ngăn tủ khác thì không cần khóa để dễ kéo ra kéo vào... Ông cũng chịu khó đi đến các văn phòng để nghiên cứu màu sơn, thay đổi kích cỡ, kiểu dáng... Thế là sản phẩm của ông còn thêm tính năng làm đẹp cho cả văn phòng của các công ty. Chỉ sau một thời gian ngắn, cơ sở của ông đã lột xác và phát triển rất nhanh.

Như vậy, doanh nghiệp lớn hay nhỏ tùy thuộc vào vấn đề xã hội mà họ giải quyết được. Bà chủ tạp hóa của khu phố nọ cùng Sam Walton (ông chủ tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới Wal-Mart) đều giải quyết vấn đề mua sắm của xã hội thông qua việc mở cửa hàng bán lẻ. Họ chỉ khác nhau về phạm vi: xã hội của bà chủ tiệm tạp hóa là một khu phố, còn xã hội của Sam mang tầm cỡ thế giới.

Điều xã hội quan tâm không phải là doanh nghiệp đó kiếm được bao nhiêu mà là họ đã mang lại gì cho cộng đồng. Chẳng hạn, trong khi tỉ phú Nhật, Toyoda ("cha đẻ" của Toyota), với tinh thần ái quốc được người Nhật xem như anh hùng dân tộc thì tỉ phú Nga, Khodorkovsky (ông chủ của Yukos), ông ta là ai trong mắt dân Nga thì chỉ người Nga mới thấu rõ. Sự khác nhau này có lẽ do cách thức kiếm tiền của họ.

Nghề kinh doanh, xưa nay vẫn thường bị hiểu chỉ như là nghề "kiếm tiền". Nhưng thực chất, không hề có nghề kiếm tiền, bởi nghề nào thì cũng kiếm tiền cả. Chẳng hạn, luật sư kiếm tiền bằng việc hành nghề luật, bác sĩ kiếm tiền bằng cách chữa bệnh cứu người... Và doanh nhân, người hành nghề kinh doanh, cũng kiếm tiền bằng cách lãnh đạo một doanh nghiệp và thông qua doanh nghiệp đó để giải quyết vấn đề hay đáp ứng nhu cầu nào đó của xã hội. Nhưng điều khác biệt của nghề kinh doanh là trong quá trình hành nghề của mình doanh nhân không hành động một cách đơn lẻ mà biết kiến tạo ra các chuỗi giá trị. Cụ thể hơn, họ nắm lấy một doanh nghiệp và tập hợp bên mình nhiều thành viên để cùng cộng hưởng lại nhằm hình thành một sức mạnh tổng lực, từ đó tạo ra nhiều giá trị hơn cho xã hội. Đó cũng chính là lý do mà nghề kinh doanh thường kiếm được nhiều tiền hơn so với những nghề khác và vẫn được cộng đồng xã hội ủng hộ.

Nghiên cứu 25 huyền thoại doanh nhân thế giới cho thấy, dù có quá nhiều sự khác biệt nhưng họ đều có chung một tư tưởng chủ đạo: "Kinh doanh là phụng sự xã hội". Hay nói một cách đầy đủ hơn, "Kinh doanh là kiếm tiền bằng cách phụng sự xã hội, bằng cách dùng sản phẩm hay dịch vụ như là phương tiện để giải quyết những vấn đề của xã hội và làm cho cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn".

Cái "đạo" kinh doanh này đã được họ quán triệt ngay từ buổi đầu khởi nghiệp đầy gian khó cho tới lúc thành công. Và sự thật này cũng chính là lý do giúp họ kiếm tiền nhanh nhất, nhiều nhất, bền nhất, còn bản thân họ thì được xã hội tôn vinh, nể trọng, và rồi

họ đi vào lịch sử kinh doanh thế giới như những huyền thoại, doanh nghiệp của họ cũng vĩ đại và trường tồn.

Như vậy, với một tâm thế luôn hướng về cộng đồng, luôn khát khao làm cho xã hội quanh mình (có thể nhỏ gọn trong một ngôi làng hoặc rộng lớn bằng cả một hệ mặt trời) tốt đẹp hơn, chính họ, những doanh nhân (dù lớn hay nhỏ, dù "Tây" hay "Ta", dù "cổ" hay "kim") luôn được xã hội tôn vinh không phải vì số của cải khổng lồ họ kiếm được, mà vì những đóng góp vô giá của họ vào sự đổi thay của thế giới này.

Song song với những doanh nhân lẫy lừng của thế giới, điều khác biệt ở bộ sách này là chúng tôi đã khởi sự hành trình tìm kiếm những "huyền thoại doanh nhân Việt Nam" để, như một cố gắng, "định vị" xem ông cha ta ngày xưa đã khởi sự kinh doanh như thế nào. Và thật bất ngờ, trong lịch sử Việt Nam đã từng có những Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà, Trịnh Văn Bô... với những tư tưởng kinh doanh có thể gây ngạc nhiên cho đến tận bây giờ.

Nhìn "Tây" sẽ thấy "Đông", soi "cổ" mà ngẫm tới "kim", đó là điều mà chúng tôi, những người thực hiện bộ sách, mong muốn được chia sẻ. Bộ sách này cũng là một câu chuyện, một phác thảo cho bức tranh toàn cảnh sinh động và đầy màu sắc về doanh nhân thế giới - những doanh nhân làm thay đổi thế giới, và về một thế hệ doanh nhân tiền bối của Việt Nam cách đây gần một trăm năm lịch sử - một thế hệ doanh nhân mà đến ngày nay chúng ta vẫn có thể tự hào. Từ đó, những nỗ lực này sẽ góp phần hình thành văn hóa doanh nhân Việt, một bộ phận quan trọng trong văn hóa Việt Nam.

Chúng tôi xin được gửi lời tri ân trân trọng nhất đến những đồng nghiệp đã hỗ trợ tinh thần cho chúng tôi, đến các cá nhân và đơn vị đã sẵn lòng hỗ trợ thông tin, tư liệu trong quá trình nghiên cứu. Đặc biệt, chúng tôi muốn gửi lời cám ơn chân thành đến các tập đoàn hàng đầu thế giới do các doanh nhân huyền thoại sáng lập, cám ơn gia tộc họ Lương, gia tộc họ Bạch,... - hậu duệ của cụ Lương Văn Can, cụ Bạch Thái Bưởi... đã nhiệt tâm giúp đỡ chúng tôi trong suốt quá trình "đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới".

Việc triển khai dự án này từ khâu nghiên cứu đến thể hiện thành sách trong một thời gian không dài, cùng những khó khăn trong quá trình đi tìm tư liệu lịch sử về các nhân vật, chắc hẳn bộ sách sẽ khó tránh khỏi những sai sót nhất định. Do vậy, chúng tôi rất mong nhận được sự thông cảm cũng như những góp ý chia sẻ của bạn đọc gần xa về bộ sách để lần tái bản tiếp theo được hoàn thiện hơn.

Chúng tôi, PACE và Nhà xuất bản Trẻ, xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc bộ sách đầy tâm huyết này. Và chúng tôi cũng tin rằng, qua bộ sách này, bạn đọc sẽ *có thêm* kiến giải về "đạo kinh doanh", để từ đó, tự mình đưa ra một *định nghĩa* cho nghề *kinh doanh* và tự mình khẳng định rằng, *kinh doanh là kiếm tiền hay phụng sự xã hội!*

Thay mặt Nhóm tác giả của bộ sách
Giản Tư Trung - Người Sáng lập PACE
Sài Gòn, Xuân Đinh Hợi, 2007

LỜI NÓI ĐẦU

Có lẽ, Bạch Thái Bưởi chưa phải là nhà tư sản giàu nhất trong lịch sử Việt Nam. Nhưng ông lại chính là nhà buôn nổi danh nhất và được nhiều người kính trọng, ngưỡng mộ lẫn công kích nhất.

Người ta chẳng truyền tụng nhiều về gia sản của ông, sử sách cũng chỉ ghi chép khá tản mạn về những công ty, nhà xưởng và công việc của ông. Nhưng cho đến mãi tận ngày nay, người ta vẫn tôn vinh Bạch Thái Bưởi vì ông chính là người đầu tiên khẳng định vị thế của doanh nhân Việt, người làm kinh doanh với khát vọng to lớn là cải tạo xã hội, mà cụ thể là ước vọng có thể xây dựng một Hà Nội lung linh hoa lệ như Paris…

Khẳng định doanh tài nước Việt từ bàn tay trắng, trong một thời kỳ đen tối của đất nước. Quả thật, đó là việc đáng tôn vinh.

Đó là một thời kỳ Việt Nam sống trong chế độ thuộc địa Pháp. Đó cũng là một thời kỳ đặc biệt, khi cánh cửa mở ra, người Việt lần đầu tiên đón nhận những tri thức mới, kinh nghiệm làm ăn mới của thế giới. Một bộ phận trí thức đã ý thức được nhiệm vụ tiên phong của họ là phất lên ngọn cờ khai trí, kêu gọi đồng bào đổi mới để nỗ lực đưa

dân tộc phát triển sánh ngang với các cường quốc phương Tây.

Đó là thời kỳ mà nghề buôn lần đầu tiên trong lịch sử được xem trọng, được cổ súy nhiệt liệt. Một phong trào thực nghiệp rầm rộ cả nước. Chính trong buổi đầu phát triển ngành kinh doanh tại Việt Nam đã xuất hiện một lớp doanh nhân mới ưu tú – những doanh nhân kinh doanh thành đạt nhờ giải quyết tốt những nhu cầu xã hội và có một tinh thần vì cộng đồng rất cao.

Khi nói tới lớp doanh nhân ưu tú này, cái tên Bạch Thái Bưởi luôn được người đương thời và cả hậu thế nhắc đến với niềm kính trọng lẫn tự hào.

Bạch Thái Bưởi là ai? Xung quanh nhân vật này có rất nhiều huyền thoại. Khó ai có thể hình dung một người Việt Nam tay trắng có thể làm nên một sự nghiệp lẫy lừng dưới thời thuộc địa.

Từ một công chức làm trong một hãng thầu công chánh của Pháp, một ngày nọ Bạch Thái Bưởi đã quyết chí mạo hiểm làm giàu. Chàng trai ấy đã từng xuất dương để học tập kinh nghiệm, để tiếp cận với tri thức thế giới nhằm có một nền tảng vững chắc trong kinh doanh.

Chính từ khát vọng làm giàu và những kinh nghiệm từ sách vở, Bạch Thái Bưởi đã thành công trên thương trường. Chỉ sau một thời gian ngắn Bạch Thái công ty đã vươn ra rất nhiều lĩnh vực, từ nghề buôn gỗ, thầu thuế chợ đến kinh doanh thuyền bè trên sông nước, khai mỏ…

Dưới thời thuộc địa, các nhà buôn của ta bước ra thương trường cũng là bước vào một cuộc cạnh tranh với tư bản các nước như tư bản Hoa kiều, Pháp kiều… Bạch Thái Bưởi đã thành công không chỉ nhờ sự nhạy bén trong kinh doanh mà chính là từ quan niệm của ông về việc kinh thương: kinh doanh là cách để giải quyết những nhu cầu trong xã hội, để khẳng định hình ảnh của người Việt trên thương trường.

Nhà văn Lê Minh Quốc, tác giả của tập sách này kể với chúng tôi: “Một trong những khó khăn cần phải vượt qua là đánh giá như thế nào về con người Bạch Thái Bưởi? Thực chất ông là người như thế nào? Có tư liệu cho rằng, trong đời thường ông là người keo kiệt, bủn xỉn, làm giàu bằng nhiều thủ đoạn; ngược lại có tài liệu ghi nhận ông như một nhà cách mạng. Cả hai thái độ đánh giá như thế đều có gì đó chưa xác đáng. Không biết dựa vào nguồn tư liệu nào, có khá nhiều bài viết đề cập đến chi tiết “có lần lên tiếng bênh vực cho quyền lợi của người dân bị trị, trong Hội nghị kinh tế lý tài, ông bị Toàn quyền Robin đe dọa: “Nơi nào có Robin thì không có Bạch Thái Bưởi”, ông đáp lại: “Nước này còn Bạch Thái Bưởi thì không còn Robin”. Do không tìm được, không tìm thấy trong tư liệu gốc đề cập đến chuyện “giật gân” này nên tôi dứt khoát không sử dụng. Hơn nữa Bạch Thái Bưởi qua các tư liệu đã thu thập và chọn lọc thì tôi ngờ rằng, không bao giờ ông buột miệng nói

những câu "dại dột" như vậy. Đó không phải là tính cách của một người lão luyện, bản lĩnh, nhiều kinh nghiệm trên thương trường... như Bạch Thái Bưởi".

Bạn đọc đang cầm trên tay tập sách viết về hành trình đặc biệt của một con người kinh doanh vì xã hội, một hành trình đầy ắp gian nan, vất vả. Ông đã để lại một kinh nghiệm sống còn trong kinh doanh, một bài học quý báu cho đời sau là cách xác lập mục tiêu làm giàu. Nếu chỉ bo bo thu vén để giàu nứt nố đổ vách, thu vén cho riêng cá nhân mình như biết bao nhà tư sản khác, thì ngày nay không mấy ai buồn nhắc đến tên tuổi của ông nữa, bởi cái giàu ấy nghĩ cho cùng cũng chỉ là "giàu như Thạch Sùng" mà thôi.

Hơn một trăm năm trôi qua, ngồi ngẫm lại để thấy người xưa đã thật sự giong buồm ra biển lớn một cách tự tin, đàng hoàng và còn nguyên vẹn những bài học về thuật xử thế, phép kinh thương cũng như một tấm lòng toàn vẹn với đồng bào.

Chương 1.

ĐI TRÊN ĐÔI CHÂN CỦA CHÍNH MÌNH

Bỏ lại sau lưng cuộc sống ăn trắng mặc trơn của một nhân viên cao cấp trong chính quyền bảo hộ, Bạch Thái Bưởi ung dung bước vào cuộc kinh doanh với tất cả sự đam mê công việc của một người trẻ, với tất cả khát vọng cống hiến cho xã hội và với tất cả niềm tin vào tương lai của nền doanh thương Việt Nam.

THỜI LOẠN

Hà Nội, năm 1897. Trên phố Tràng Tiền, nắng ban mai mơn trớn trên những vòm cây xanh. Nắng tốt tươi mà trong lòng chàng buồn vời vợi. Chàng có cảm tưởng nghe cả tiếng thở dài não ruột của bọn phu kéo xe tay đang xoải bước chậm rãi trên phố. Âm vang của chuyến đi Pháp dự Hội chợ Bordeaux vẫn còn nguyên vẹn trong ký ức. Trước ngày đi, tại cảng Hải Phòng trong những ngày chờ đáp tàu sang Pháp, chàng đã tìm đọc khá nhiều sách viết về nơi mình sẽ đặt chân đến. Có lúc chàng ngậm ngùi khi biết trước đây, tháng 6 năm 1863, phái đoàn Phan Thanh Giản được vua Tự Đức cử sang Pháp chuộc lại ba tỉnh Biên Hòa, Gia Định, Định Tường thì các cụ đã choáng ngợp trước văn minh nước Pháp. Choáng ngợp ư? Có phải đó là tâm lý tự ti mặc cảm của một dân tộc nhược tiểu? Chàng không thể hiểu nổi ở "kinh đô ánh sáng" có gì mà ông Tiến sĩ đầu tiên của đất Nam Kỳ Phan Thanh Giản phải giật mình kêu lên:

Trăm nghề khéo léo bằng trời đất
Duy việc sống chết để quyền cho tạo hóa

Ghê gớm chưa? Chỉ việc sinh - tử là người Pháp

chưa can thiệp được thôi, chứ mọi việc còn lại họ đều nắm trong tay. Chàng ngậm ngùi bởi thương cho tiền nhân thuở ấy, thương cho nền kỹ nghệ nước nhà đối với người ngoại quốc khác nào một trời một vực. Suy nghĩ như thế nên chàng càng náo nức mong đến ngày khởi hành. Mong được mắt nhìn thấy, tay sờ vào những hiện vật tiêu biểu cho nền văn minh của nước Pháp.

Chàng thanh niên này tên Bạch Thái Bưởi. Một cái tên bình dị như bao người Việt Nam nô lệ thuở ấy, nhưng về sau trên thương trường, chính người Pháp và những đối thủ cạnh tranh với ông phải nghiêng nón nể phục.

Ông Bạch Thái Bưởi sinh năm 1874 tại làng An Phú, huyện Thanh Trì, tỉnh Hà Đông (nay thuộc ngoại thành Hà Nội). Đây là cái năm bi đát trong lịch sử triều Nguyễn. Thực dân Pháp đánh chiếm Hà Nội lần thứ nhất; không giữ được thành, bị trọng thương, danh tướng Nguyễn Tri Phương quyết không để kẻ thù cứu chữa, nhịn ăn mà chết. Các đại quan Nguyễn Văn Tường, Lê Tuấn đã ký với thiếu tướng hải quân Pháp Dupré một Hòa ước gồm 22 điều khoản. Hiệp ước này tương tự phát súng khai tử chủ quyền của vua nước Nam đối với sáu tỉnh Nam Kỳ. Tiếng oe oe chào đời của Bạch Thái Bưởi cũng là tiếng khóc của một con dân mất nước.

Có tài liệu cho rằng ông vốn họ Đỗ, nhà nghèo, mẹ buôn gánh bán bưng, cha mất sớm. Lúc ấy,

người họ Bạch giàu nứt đố đổ vách nhưng không có con trai, thấy ông ngoan ngoãn, chịu thương chịu khó nên nhận làm con nuôi và đổi sang họ Bạch. Lại cũng có tài liệu nói rằng, hồi ông mới chập chững vào nghề kinh doanh đường thủy, có hùn vốn với bà phán Thái nên mới đặt tên là Thái - Bưởi. Còn họ Bạch là trắng, không lấy họ của riêng ai.

Thật ra, dù Bạch Thái Bưởi mang họ gì đi nữa, thì điều ấy cũng không quan trọng. Bởi ý nghĩa của đời người là ở chỗ ta làm được gì cho xã hội, mang lại lợi ích gì cho cộng đồng chứ không phải ta mang họ gì, tên gì.

Thuở mới bước chân vào đời, với vốn liếng tiếng Pháp đã được học, Bạch Thái Bưởi xin làm thư ký cho hãng buôn của người Pháp ở phố Tràng Tiền. Lại có tài liệu cho rằng ông làm ký lục cho công sứ Bonnet, do đó người đương thời gọi là Ký Bưởi, chi tiết này có lẽ hợp lý hơn. Làm việc được một năm, năm 1894, ông chuyển sang làm thư ký ở một xưởng máy thuộc hãng thầu công chánh. Với độ tuổi 20 đầy hăm hở, nhiệt tình muốn học hỏi những điều mới lạ, ông đã chú tâm tìm hiểu về sự vận hành máy móc, cách tổ chức nhân công và quản lý sản xuất theo mô hình của người Pháp.

NỖI LÒNG

Một dịp may đến với ông là năm 1895, Hội chợ Bordeaux được tổ chức tại Pháp. Đây cũng là năm tại Hà Nội, người Pháp bắt đầu xây dựng nhà máy điện, nhà máy nước và nước đá – tất nhiên chỉ người Pháp được sử dụng, còn dân bản xứ thì chưa thể. Bấy giờ, Thống sứ Bắc Kỳ muốn chọn một người Việt thông minh, lanh lợi, giỏi tiếng Pháp để giới thiệu sản phẩm của gian hàng xứ Bắc Kỳ. Bạch Thái Bưởi được chọn, qua đề cử của công sứ Bonnet.

Sang Pháp, chàng trai Việt mới 21 tuổi đã thật sự kinh ngạc trước sự văn minh, tiến bộ của họ. Bấy giờ phái đoàn đi sứ của quan Phụ chính Nguyễn Trọng Hợp mới vừa mới quay về nước. Sau chuyến đi này, vị chánh sứ luôn đau đáu về vận nước có làm tập *Thơ đi sứ Tây*. Ở lứa tuổi đã ngoài 60, cụ nhìn thấy nước Pháp với hình ảnh: "Bốn phía xe cộ chạy trên các đường phố, tung bụi thành một làn sương hồng. Hàng đoàn du lịch đi lại bất tận không ngừng. Sự bất tận làm cho bầu không khí nóng lên và cần có máy làm lạnh. May mắn thay lại có hàng ngàn vòi nước phun mạnh làm cho khí quyển mát dần. Chiều tà mà tiếng xe cộ còn vang

lên. Đột nhiên người ta ngạc nhiên nhìn thấy từ không trung các ngôi sao rơi xuống. Và hàng ngàn ngọn lửa vừa bừng sáng, ngăn chặn hậu quả của bóng tối. Các nhà cao sáu, bảy tầng nối liền nhau không dứt. Dưới mặt đất cũng còn ngăn thành buồng, để cho dân cư họp thành đám đông trú ngụ. Và để cốt giấu các kho tàng mà công nghiệp và thương mại sản xuất ra trên quy mô lớn...".

Con hơn cha là nhà có phúc. Vậy với lứa tuổi mới ngoài 20, Bạch Thái Bưởi đã nhìn thấy gì?

Tất nhiên, cũng nhìn thấy cảnh vật kỳ diệu như thế, nhưng không chỉ nhìn thấy mà Bạch Thái Bưởi còn suy nghĩ làm thế nào để xứ sở mình nay mai cũng tiến bộ như Paris hoa lệ. Nhiều đêm ngồi trước gian hàng giới thiệu sản phẩm của xứ sở mình, ông thoáng bùi ngùi. Cho dù người ngoại quốc hết lời ca ngợi sản phẩm của nước nhà, nhưng thật ra những hàng mỹ nghệ ấy chỉ là kết quả của sự khéo léo, của bàn tay tài hoa và sự nhẫn nại của người thợ thủ công. Muốn có một sản phẩm phải mất quá nhiều thời gian, làm sao có thể sản xuất được số lượng nhiều trong thời gian ngắn nhất? Nếu không, thì làm sao có thể thu được lợi nhuận cao? Nói tắt một lời, chúng ta chưa có được một dây chuyền công nghệ đặng sản xuất hàng loạt. Đã thế, do chế tạo ra những sản phẩm mà sự thành công phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm nên không ít người thợ giỏi đã giấu nghề, không muốn truyền lại hoặc hướng dẫn cho người ngoài gia

đình, thậm chí con gái "nữ nhi ngoại tộc" cũng không được phép biết...

Điều này đã khiến cho Bạch Thái Bưởi suy nghĩ rất nhiều.

Những ngày này, trong trí óc của Bạch Thái Bưởi lại nhớ đến những câu thơ của cụ Phan Thanh Giản. Có lẽ mình cũng đang mang tâm trạng, cũng có nỗi lòng như quan Thượng thư bộ Lại triều Nguyễn khi sang Pháp chăng?

Từ ngày đi sứ đến Tây kinh
Thấy việc Âu châu phải giật mình
Kêu rủ đồng bang mau thức dậy
Hết lời năn nỉ chẳng ai tin

Mà chẳng ai tin thì cũng có thể lắm. Một khi con ếch ngồi đáy giếng thì làm sao có thể thấy được trời xanh lồng lộng? Mình phải làm thế nào đây?

> Trong những ngày ở Pháp, không như những người khác dành thời gian du hí đây đó, ông nỗ lực tìm hiểu, học hỏi cung cách buôn bán, cách tổ chức và quản lý sản xuất, nghệ thuật khuếch trương thương nghiệp... Nhiều người ngạc nhiên khi thấy ông đi đâu, đến chỗ nào thì cũng hí hoáy ghi chép. Thậm chí, trong sổ tay của ông còn vẽ lại cả quy trình vận hành của máy chạy bằng hơi nước; vẽ lại hình dáng những chiếc thuyền đang nằm trên dòng sông Seine xanh biếc...

"TÔI ĐÃ NHÌN THẤY CON ĐƯỜNG!"

Ngày tháng qua mau.

Trên chuyến tàu trở về nước, Bạch Thái Bưởi đã manh nha một quyết định táo bạo. Quyết định này mãi gần hai năm sau ông mới có lựa chọn dứt khoát. Muốn vậy, trong những ngày trở về nơi làm việc, ông đã tranh thủ học hỏi công việc nhiều hơn nữa. Một khi đã có sự chọn lựa dứt khoát thì người ta trở nên mạnh dạn hơn. Bạch Thái Bưởi cũng có tâm thế ấy.

Và Bạch Thái Bưởi đã gõ cửa phòng của ông Jean – chủ hãng thầu công chánh để xin nghỉ việc.

Quyết định của Bạch Thái Bưởi khiến cho tay chủ hãng kinh ngạc. Y không thể ngờ, tại sao lại có một người An Nam dám nghỉ việc khi hàng tháng được nhận đồng lương khiến nhiều người đang thèm thuồng. À! Nó muốn "làm reo" để đòi thêm tiền lương thôi! Tao còn lạ gì bọn khố rách áo ôm của cái xứ sở chết tiệt này chứ! Nghĩ thế, Jean đổi thái độ. Ôn tồn hơn.

- Nghỉ việc ư? Thế mày không sợ chết đói à? Đời mày còn dài, đừng vì một phút bốc đồng mà làm hỏng việc.

Không đợi ông trả lời, Jean đứng dậy:

- Tùy mày. Bọn phu xe mửa ra từng bát máu, chỉ kiếm nổi mỗi ngày chỉ vài xu. Ấy là chưa kể roi gân bò của bọn cai quất xuống như mưa! Thời buổi này muốn sống cũng không dễ dàng đâu!

Ông vẫn điềm đạm:

- Thưa, tôi đã ý thức mình phải sống như thế nào rồi. Chết thì dễ, chứ sống mới khó. Tôi không sợ sống!

Jean không nói thêm lời nào nữa, y đã biết tính cách của tay thư ký này. Ít nói, nhưng mỗi lần nói lời nào thì như cóc cắn. Tính cách này là của con người quả quyết, dám chịu trách nhiệm với lời lẽ và hành động của mình. Ngay từ khi nói "Không sợ sống" thì Bạch Thái Bưởi đã chọn cho mình một thái độ sống.

Có thể nhiều người khác cũng nghĩ Bạch Thái Bưởi điên rồ. Với đồng lương đang nhận hàng tháng, chẳng mấy chốc ông có thể vun vén, tích lũy một số vốn không nhỏ. Đời sống êm đềm đi qua. "Sáng vác ô đi, tối vác về". Một mái ấm dành riêng cho mình với vợ đẹp, con ngoan và nhất là không phải canh cánh lo thất nghiệp. Nhưng không, ông lại thầm nghĩ nếu mình thủ phận với đồng lương, dù đủ sống nhưng suốt đời chỉ làm tôi tớ cho kẻ khác. Chi bằng bỏ việc để tự dấn thân vào con đường kinh doanh, tự mình làm chủ cuộc đời mình thì mới có cơ may để đổi đời. Vạn sự khởi đầu nan. Tất nhiên. Mình tìm đường đi bằng đôi chân của chính mình vậy.

Dám sống là một trong những tư duy của con người năng động. Dám nghỉ việc với ý thức làm chủ cũng là tư duy của con người tự nắm lấy vận mệnh cuộc đời mình. Nói như thế bởi sau này, có một doanh nhân cũng hành động tương tự là Nguyễn Sơn Hà. Cái năm ông Bưởi sang Pháp, thì ông Hà mới khóc oe oe chào đời ở Hải Phòng. Lớn lên, Nguyễn Sơn Hà xin vào làm thư ký cho hãng sơn Sauvage Cottu. Mục đích chính của chàng trai thành phố Cảng là tìm hiểu công nghệ sản xuất mà người Pháp đang giữ bí mật. Vì vậy mỗi lúc chủ đi vắng, chàng tranh thủ lấy sách viết về kỹ thuật sơn ra đọc và ghi chép cẩn thận. Sau khi nắm vững các nguyên lý cơ bản của việc chế tạo, chàng càng quyết tâm đi vào nghề này. Đến lúc hãng sơn đổi qua chủ khác, chàng liền nộp đơn xin nghỉ. Biết chàng là người tích cực trong công việc, lại biết kỹ thuật nên chủ mới thương lượng trả lương cao hơn gấp nhiều lần để giữ chân. Từ bậc lương mỗi tháng 30 đồng nay tăng vọt lên 100 đồng, nhưng chàng vẫn cương quyết từ chối. Thấy thái độ kỳ quặc của con, bà mẹ rầu rĩ, thở ngắn than dài:

- Chao ôi! Không biết ma đưa lối quỷ dẫn đường thế nào đây, cơm không ăn mày lại đi ăn cám!

Nghe vậy, người con giàu nghị lực, ý chí làm giàu chỉ mỉm cười. Vẫn cương quyết xin nghỉ việc. Chàng bàn với sáu người em bán đi tài sản lớn nhất trong nhà là chiếc xe đạp để lấy vốn kinh

doanh. Nhờ dũng cảm như thế, về sau Nguyễn Sơn Hà "không ăn cám" mà đã trở thành một trong những doanh nhân "có máu mặt" trên thương trường.

Còn Bạch Thái Bưởi sau khi nghỉ việc, sẽ làm gì? Đây cũng là câu hỏi mà trước lúc chia tay, Jean đã hỏi. Ông vẫn lễ phép:

- Thưa, tôi đã chọn đường đi của tôi.

Jean mỉa mai:

- Tao chúc mày thành công, tìm được đường đi.

- Vâng, đường đi ở dưới chân tôi, tôi đã nhìn thấy. Tôi sẽ đi bằng đôi chân của tôi.

Ngoài sân vẫn chập chờn bóng nắng. Đâu đó có tiếng chim reo trên vòm lá. Bước ra khỏi hãng thầu công chánh, chàng họ Bạch thấy nhẹ người, vấn đề còn lại là con đường nào đang mở ra trước mắt anh đây? Vẫn gió, nắng và chim reo trên vòm lá nhỏ...

Chương 2.

Mở Lối

Khi mà việc làm ăn với người Pháp chẳng bao giờ nằm trong suy nghĩ của những nhà buôn đất Hà Thành, thì Bạch Thái Bưởi lại tính một nước cờ rộng hơn: trở thành đối tác chính cung cấp nguyên liệu cho dự án xây dựng đường sắt lớn nhất Đông Dương lúc bấy giờ. Dám đặt cược niềm tin và sự nghiệp của mình vào những cơ hội – đó là Bạch Thái Bưởi.

NGƯỜI PHÁP, HỌ CẦN GÌ?

Con đường Bạch Thái Bưởi đã nhìn thấy, đã lựa chọn là dự án khởi công xây dựng cầu sắt lớn Paul Doumer vừa được thông tin rầm rộ trên báo chí.

Bước vào những năm cuối thế kỷ XIX, thực dân Pháp đã thâu tóm mọi quyền lực trong tay. Ngay từ đầu chúng đã chú trọng đến việc khai thác hệ thống giao thông nhằm đạt hai mục đích: Vừa là phương tiện bình định các cuộc nổi dậy của người dân bản xứ, vừa là động lực để thu lợi nhuận trong kinh tế. Kế hoạch này có một ảnh hưởng sâu sắc đến việc thay đổi diện mạo của cả Đông Dương. Sử sách nước ta ghi nhận là "Công cuộc khai thác thuộc địa lần thứ nhất".

Cha đẻ của kế hoạch này là ai?

Paul Doumer. Ngày 13.2.1897, đang giữ chức vụ Bộ trưởng Bộ Tài chính ở Pháp, y sang Đông Dương nhận chức Toàn quyền thay cho Fourès. Sau khi khảo sát tình hình thực tế, với tầm nhìn của một nhà chiến lược có nhiều kinh nghiệm trong công việc bình định các nước thuộc địa, y đã vạch ra một kế hoạch lâu dài. Kế hoạch này được y thể hiện trong bản báo cáo quan trọng ngày 22.3.1897,

gửi Bộ Thuộc địa Pháp. Trong đó có hai điều đáng chú ý:

- Điều thứ 3: Xây dựng thiết bị kinh tế to lớn cho Đông Dương, như xây dựng hệ thống đường sắt, đường bộ, đường sông đào, bến cảng... những thứ cần thiết cho việc khai thác xứ sở Đông Dương.
- Điều 4: Đẩy mạnh sản xuất và thương mại của Đông Dương bằng cách phát triển công cuộc thực dân của người Pháp và lao động của người bản xứ".

Kế hoạch này muốn thành công, thì trước mắt phải tập trung toàn bộ lực lượng quân sự đàn áp các cuộc nổi dậy của bọn "nổi loạn". Mà ở cái xứ sở lạ lùng này, đối phương không bao giờ khuất phục. Nay bại trận, thì ngày mai họ lại xuất hiện với với kinh nghiệm dày dạn hơn... Với lối đánh du kích, chủ yếu dựa vào địa hình địa vật thì họ như những bóng ma, thoắt ẩn thoắt hiện khiến người Pháp rất mỏi mệt và hao tổn nhiều binh lực. Paul Doumer suy nghĩ rất nhiều về điều này và khẳng định: "Phải hoàn thành công cuộc bình định xứ Bắc Kỳ; bảo đảm an ninh vùng biên giới Bắc Kỳ".

Một trong những kế hoạch tiến hành ngay là thực hiện các tuyến đường sắt. Với phương tiện vận chuyển này, người Pháp có thể huy động binh lính, vũ khí với số lượng lớn nhất và hành quân nhanh nhất để bình định các cuộc nổi dậy của

người bản xứ. Hơn nữa, khi đường sắt đến đâu thì dân cư tụ tập làm ăn theo dọc tuyến đường ngày một nhiều. Những nơi ấy sẽ không còn là chốn khỉ ho gà gáy, mà đối phương có thể lén lút lui tới. Chúng sẽ dựng lên những đồn bót kiên cố nhằm cô lập, khống chế phạm vi hoạt động và đẩy đối phương phải lùi vào rừng núi, vào nơi rừng thiêng nước độc sâu hơn nữa...

Điều này vô cùng quan trọng. Một khi người dân bản xứ còn nổi dậy, giành tự do và quyền sống bằng bạo lực thì các tuyến đường vận chuyển và tiếp tế cho quân đội không dễ dàng hoàn thành. Trước đây, chúng đã tiến hành nhiều cuộc khảo sát nhưng kế hoạch ấy đã thất bại, bởi lực lượng kháng chiến liên tục đánh phá. Sự chiến đấu này bền bỉ, ngoan cường và đã gây cho nhà cầm quyền nhiều tổn thất to lớn và kéo dài trong nhiều năm. Đáng chú ý nhất là lực lượng nghĩa quân Đề Thám. Dưới tài chỉ huy của "hùm thiêng Yên Thế", tuyến đường sắt Hà Nội - Lạng Sơn đã bị phá hoại nhiều lần. Chúng chưa quên một thất bại đau đớn: ngày 17.9.1894 nghĩa quân đã từng phục kích đoạn đường Suối Ghềnh - Bắc Lệ bắt sống thương gia Chesnay – chủ nhiệm tờ báo *L'avenir du Tonkin* và Logiou chủ thầu khoán đường sắt Lạng Sơn. Để đổi lại mạng sống của hai nhân vật nổi tiếng này, nhà cầm quyền Pháp buộc phải chấp nhận nhiều thua thiệt trong thương lượng với Đề Thám.

Nay, khi kế hoạch xây dựng đang tiến hành thì Paul Doumer nhận được tin một tay anh hùng hảo hớn của dân bản xứ vừa bị bắt tại Yên Thế. Đó là Kỳ Đồng. Một nhà cách mạng vừa du học ở Pháp về, lấy danh nghĩa khai thác đồn điền, nhưng thực chất là tiếp tế lương thực, vũ khí cho Đề Thám. Điều này đã khiến Paul Doumer lo lắng. Y nhận định, lực lượng kháng chiến của Đề Thám vẫn còn đóng quân tại đây. Chưa đủ sức đánh bật đối phương ra khỏi Yên Thế, tháng 11.1897 chúng buộc lòng phải thương lượng. Từ cuộc đình chiến này, Đề Thám ung dung đưa nghĩa quân trở về Nhã Nam, đóng đại bản doanh tại Chợ Gồ và tiếp tục bí mật xây dựng căn cứ chiến đấu.

Tình hình bất ổn như thế khiến người Pháp càng quyết tâm phải thực hiện nhanh chóng kế hoạch của Paul Doumer. Hội đồng Tối cao Đông Dương đã họp tại Sài Gòn thông qua chương trình xây dựng trên quy mô lớn. Để có nguồn tài chính thực hiện công trình này, chúng đã vay của Ngân khố Pháp một số tiền khổng lồ lên đến 499 triệu france. Việc làm này cho thấy Paul Doumer là người trước nhất đã đem vào Việt Nam một phương thức kinh tế mới mẻ mà trước đó triều đình Huế chưa biết đến, đó là cách huy động vốn tư bản. Với số vốn vay này, hơn 420 triệu france được đầu tư cho đường sắt, số còn lại dành cho việc làm cầu đường, bến cảng và các công trình quân sự, dân sự... Qua số liệu này, ta thấy việc

thực hiện các tuyến đường sắt đang là mục tiêu quan trọng nhất.

Nằm trong dự án này, năm 1898, thực dân Pháp khởi công xây dựng cầu sắt lớn Paul Doumer (tức cầu sông Cái, nay gọi là cầu Long Biên) vượt qua sông Hồng. Chúng quyết tâm thực hiện cho bằng được, bởi Hà Nội có vị trí thuận lợi giữa đồng bằng sông Hồng và các đầu mối giao thông thủy bộ lên các miền trung du và thượng du; bên cạnh đó mạng lưới đường bộ cũng nối liền với các tỉnh khác của xứ Bắc Kỳ. Các tuyến đường xe lửa từ Hà Nội đi Lạng Sơn, đi Hải Phòng, đi Lào Cai, đi Nam Định – trong đó ba con đường Hải Phòng - Lạng Sơn - Lào Cai đều phải qua sông Hồng.

Kế hoạch xây dựng đòi hỏi nhiều kinh phí, công sức và kỹ thuật, bởi con sông này rất ương ngạnh, bướng bỉnh.

Khi hay tin, nhiều người hồ nghi, rằng "Một con sông rộng như eo biển, sâu thăm thẳm đến 20m nước, mùa mưa lũ nước còn dâng cao hơn 8m phá vỡ cả đê điều. Lòng sông lại luôn chuyển đổi bên lở bên bồi thì làm sao chế ngự nổi để bắc được cây cầu trên mặt nước hung dữ?". Thế nhưng, Paul Doumer vẫn bỏ ngoài tai, vì đây còn là dịp người Pháp khuếch trương thanh thế, để cho dân bản xứ thấy rằng không việc gì họ không làm được. Hãng Daydé và Pillé trúng thầu xây dựng cầu và thực hiện theo phương án của kỹ sư thiết kế và xây dựng Gustave Eiffel – người làm vinh dự cho nước Pháp qua thiết kế công trình tháp Eiffel. Với Việt Nam, ngoài cầu Paul Doumer, sau đó Gustave Eiffel còn thiết kế cho cầu Tràng Tiền ở Huế. Theo phương án của ông, tổng cộng cầu dài 3.500m nối Hà Nội với Gia Lâm. Đoạn cầu chính dài 2.682m được xây dựng hoàn toàn bằng thép, có 19 nhịp nối liền với nhau bằng những dầm sắt... Toàn bộ chi phí 6.200.000 france lấy từ nguồn tiền công trái thuộc địa Đông Dương.

Với người dân bản xứ, việc tiếp nhận thông tin này được nhìn nhận dưới nhiều góc độ khác nhau. Chẳng hạn, với bậc "thiên sứ ái quốc" Phan Bội Châu thì sau này, cụ đã xin Tổng đốc Đào Tấn giấy thông hành để từ Trung Kỳ ra Bắc xem hội khánh thành cầu Paul Doumer. Lợi dụng giấy thông hành này, cụ đã tìm đường lên Yên Thế bàn bạc kế hoạch cứu nước với anh hùng Đề Thám. Riêng với Bạch Thái Bưởi, vốn là người có tư duy về kinh tế, ông nghĩ đây là một cơ hội tốt để làm giàu, ông tiếp nhận một cách hào hứng và có tính toán. Vì thế, ông mạnh dạn nghỉ việc ở hãng thầu công chánh, xin vào làm đốc công ở công trình xây dựng này. Xin việc ở đây không phải vì đồng lương cao hơn chỗ làm cũ, mà ông muốn tìm hiểu người Pháp đang cần những vật tư gì. Nếu độc quyền cung cấp vật tư đó, một thế giới khác hơn sẽ mở ra với cuộc đời!

Và thời điểm ấy, chàng họ Bạch đang ở phút phiêu bồng nhất khi phác họa nét bút đầu tiên trong bức tranh sự nghiệp của mình...

ĐỒNG VỐN ĐẦU TIÊN

Làm giàu bằng cách nào khi mà kỹ thuật xây dựng cầu đối với người Việt Nam thuở ấy vẫn còn xa lạ? Nhờ trước đây đã từng đi Pháp, dịp đó, Bạch Thái Bưởi đã tranh thủ tìm đọc nhiều tài liệu khoa học kỹ thuật của Pháp. Ít ai biết rằng, khi xuống tàu trở về nước thì trong hành lý của ông, thứ đáng giá nhất vẫn là sách. Nhờ đó, ông đã biết ít nhiều về kỹ thuật, vật dụng xây cầu và tự tin sẽ có thể kiếm được một số tiền không nhỏ, nếu biết chớp lấy một cơ hội quý báu.

Cơ hội đó là nhận cung cấp tà-vẹt cho công trình này.

Tà-vẹt là "gối tựa" của các thanh ray tức là các khúc gỗ ngang để đặt đường sắt lên trên. Nguồn tài nguyên này ở xứ Bắc Kỳ không thiếu. Nếu biết khai thác và xử lý tại chỗ thì giá thành rẻ hơn chính quốc mà lại không phải tốn thêm chi phí vận chuyển.

"Phải biết cung cấp cái mà người ta đang thiếu, cái mà người ta đang cần. Nhưng phải kịp thời".

Bạch Thái Bưởi gật gù khi nghĩ đến điều này. Để có số vốn lớn, ông đã hùn tiền với một người Pháp cùng ý hướng. Họ chuyên khai thác gỗ làm tà-vẹt bán cho Sở Hỏa xa Đông Dương.

Trong ba năm liền, ông lặn lội khắp núi rừng để tìm gỗ tốt. Hầu hết gỗ được khai thác tại Thanh Hóa. Tại sao Bạch Thái Bưởi lại mạnh dạn lao vào công việc khó nhọc này khi đồng vốn của ông chỉ là "muối bỏ biển" nếu so với các đại gia khác? Bởi ông đã nhìn thấy một nguồn nhân công dồi dào, có thể thuê với giá thỏa thuận, hợp lý.

Như ta biết, vào cuối năm 1897 khi người Pháp chính thức thành lập Ban Kinh tế trực thuộc phủ Toàn quyền Đông Dương để nghiên cứu các vấn đề nông nghiệp, thương nghiệp và công cuộc thực dân hóa thì họ rất cần nhân công. Đây là thời điểm thực dân Pháp sử dụng tù nhân và tuyển phu, nhân công bản xứ. Chính sách này đã đẩy hàng chục vạn nông dân chân lấm tay bùn ra khỏi đồng ruộng để đến với các công trường mới.

Những nông dân trước đây chỉ biết bán mặt cho đất, bán lưng cho trời trên cánh đồng một nắng hai sương nay đã trở thành cu-li – tức những người làm phu, làm mướn, lao động chân tay với nhiều việc làm khó nhọc. Để có được số lượng cu-li đông đảo, thực dân Pháp đã phải thông qua bọn "cai tuyển". Đây là hạng "buôn người" mới ngoi lên, mới hình thành trong thời buổi giao thời nhố nhăng này. Chúng tàn nhẫn, cay độc "mua" sức lao động của nông dân lúc thất bát mất mùa, đói khổ, nghèo rớt mồng tơi bằng giá rẻ mạt. Để rồi "bán" lại cho các công trường, đồn điền với giá cao hơn gấp nhiều lần. Thông thường, mỗi cu-li sẽ

được tạm ứng 1 đồng tại điểm xuất phát Hà Nội, nhưng lại bị trừ thẳng vào tiền lương. Không những thế, số tiền này còn ít hơn thỏa thuận ban đầu rất nhiều, vì bọn cai thầu cắt xén, tước đoạt bằng nhiều thủ đoạn thâm độc!

Với Bạch Thái Bưởi, ông không áp dụng cách làm tàn nhẫn này. Ông tạm ứng tiền cho cu-li đã tuyển mộ để họ yên tâm dốc sức làm việc cho mình. Nói cách khác, ông đã thỏa mãn được nhu cầu chính đáng của công nhân đang bán sức lao động. Khi ông vay vốn để trả lương cho lực lượng cu-li, nhiều người thân thuộc trong gia đình bày tỏ sự lo lắng. Vì nếu không quản lý được, chẳng may cu-li bệnh tật hoặc bỏ trốn hoặc làm việc không đạt năng suất thì sẽ phá sản như chơi. Nhưng không. Ông nghĩ rằng, tầng lớp vô sản xuất thân từ đồng ruộng, bản chất của họ là của những người lương thiện. Họ cần đồng lương để sống, bán sức lao động để sống. Nếu đem lòng nhân ái đối xử với nhau, trả đồng lương hợp lý và biết cách quản lý thì họ sẽ làm được rất nhiều việc. Đến nay, chưa có tài liệu nào cung cấp cho chúng ta biết cách quản lý nhân công của ông như thế nào. Nhưng sự thành công của ông khiến ta có thể phỏng đoán, ít ra trong cách cư xử của ông với người lao động khác hẳn các "cai thầu" lúc bấy giờ.

Trong công việc, Bạch Thái Bưởi tỏ ra rất khắc nghiệt khi nghiệm thu sản phẩm. Kích thước dài, ngắn như thế nào; chất lượng gỗ như thế nào thì

phải nhất nhất như thế. Không hề có sự châm chước. Ngày nọ, đã đến hạn giao hàng nhưng kiểm tra thành phẩm thấy không đạt chất lượng, ông tỏ ý không hài lòng và cương quyết bỏ toàn bộ. Làm như vậy mất thêm thời gian, sẽ giao hàng không đúng hẹn, sẽ bị phạt một số tiền không nhỏ. Không một chút nao núng, ông bảo:

- Tiền mất đi còn có thể tìm lại được, chứ chữ tín mất đi là hỏng việc lớn sau này.

Thái độ làm việc nghiêm túc này khiến Sở Hỏa xa Đông Dương hài lòng với sản phẩm được cung cấp. Tiếng lành đồn xa. Sự tín nhiệm này chính là "chìa khóa" để sau này ông tiếp tục mở thêm những cánh cửa khác trong kinh doanh.

Sau nhiều năm ròng rã lao động, kể từ ngày 13.9.1898 lễ khởi công đặt viên đá đầu tiên thì đến ngày 28.2.1902 cầu Paul Doumer được khánh thành. Ngày ấy thiên hạ khắp nơi đổ về xem cầu như đi trẩy hội, vua Thành Thái cũng ra dự. Khi tận mắt nhìn chiếc tàu lửa hùng dũng kéo còi rền vang băng qua sông Hồng, đã có kẻ sĩ cao hứng làm bài thơ vịnh... đầu toa xe lửa – nhằm kín đáo ám chỉ những thân phận, những kiếp người nô lệ một cách đau xót, chua chát:

To đầu mà chạy thật là mau,
Chỗ gọi rằng xe, chỗ gọi tàu.
Đi khắp tỉnh này qua tỉnh nọ,
Nối liền toa trước với toa sau.
Nước sôi than nóng không nài khổ,

Lối vạy đường cong đã thuộc làu.
Lui tới đều quyền tài xế cả,
Bảo gì làm nấy, biết gì đâu!

Còn Bạch Thái Bưởi, sau khi nắm trong tay số vốn đã tích lũy được, ông không để đồng tiền ngủ yên trong két sắt. Tiền phải đẻ ra tiền. Đó là nguyên tắc mà ông luôn tự nhắc nhở mình. Ông rất tâm đắc với câu nói của ông bà từng dạy, phải đem tiền ra ra kinh doanh, vì "tiền trong nhà tiền chửa, tiền ra khỏi cửa tiền đẻ". Suy nghĩ này càng được củng cố do trước đây lúc sang Pháp, tham quan các nhà máy của chủ tư bản, ông cũng tìm hiểu, thu thập được kinh nghiệm đầu tư và sử dụng đồng vốn như thế nào hiệu quả nhất.

Từ đây, ông bắt đầu bước vào một lĩnh vực kinh doanh khác.

Chương 3.

DỤNG NHÂN

Bạch Thái Bưởi thành công và thu hút được nhiều người tài về cùng dựng nghiệp với mình vì hai lý do: ông là người rất biết cách đối đãi và tin tưởng những cộng sự của mình; quan trọng hơn, Bạch Thái Bưởi có một khát vọng khẳng định đẳng cấp của doanh nhân Việt Nam trong một xã hội mà người Pháp cầm quyền, người Hoa làm giàu.

Với hai sợi dây ấy, Bạch Thái Bưởi đã phát hiện và kết nối được nhiều giá trị tích cực xung quanh mình.

THẤT BẠI ĐẦU TIÊN

Sau khi tích lũy số vốn lớn, thông thường người ta chọn giải pháp an toàn để giữ đồng vốn như tậu ruộng, mua nhà... cần gì phải nhọc tâm nặng trí mà mưu tính việc khác nữa. Nhưng Bạch Thái Bưởi thì không. Ông cùng người bạn vong niên là lão Thịnh bàn bạc hướng đầu tư mới. Ông rất tin lão Thịnh, vì ngay từ cái thuở mới chân ướt chân ráo bước vào thương trường, đi khai thác gỗ tà-vẹt thì đã có lão sát cánh. Chính lão thay mặt ông quán xuyến nhân công, nghiệm thu thành phẩm. Nhiều người cứ tưởng giữa ông và lão Thịnh có mối quan hệ ruột thịt. Nhưng không phải. Lão tên thật là Nguyễn Văn Thịnh. Trong một lần về quê, gặp lại người bạn cật ruột của bố mình thuở nhỏ, đang sống trong cảnh nghèo túng cùng cực, ông đã cho vay cả trăm đồng bạc không lấy lãi. Chịu ơn này, lão Thịnh xin được theo giúp ông để trả nợ. Được cái lão này chất phác, chịu thương chịu khó, ăn cục nói hòn, không mồm mép tép nhảy, không nề hà việc lớn việc nhỏ.

Sau khi bàn bạc, cả hai quyết định dốc hết vốn đi buôn ngô, nhằm cung cấp cho một hãng thu mua của người Pháp tại Hải Phòng. Hợp đồng đôi bên đã ký xong. Bấy giờ, có nhiều người buôn ngô

xuất cảng và "thắng đậm" trên thương trường. Nhưng than ôi, cái thói đời "thấy thiên hạ ăn khoai, mình cũng vác mai đi đào" là lẽ thường tình. Bởi khi ta nhìn ra mối lợi này thì nhiều người khác cũng thế. Thiên hạ đổ xô nhau đi buôn ngô, vì thế giá tăng lên đột ngột. Điều này không sợ, nếu mình trường vốn hơn người ta. Nghĩ thế, ông lại càng dốc vốn ra nhiều hơn nữa, nhưng oái oăm không lường được trước là ngô mất mùa. Không thể thu mua đúng số lượng đã ký giao kèo với hãng buôn.

Biết không gặp thời, để giữ uy tín, Bạch Thái Bưởi chủ động đền bù hợp đồng như đã thỏa thuận, chứ không để xảy ra chuyện thưa kiện lôi thôi, mất uy tín. Đây cũng là bản tính hơn người của Bạch Thái Bưởi: một khi đã biết không thể xoay xở được nữa thì ông nhanh chóng tìm lối thoát phù hợp nhất.

Đền bù xong, suốt mấy ngày liền ông ngao ngán thở dài... Chao ôi! Câu thơ trong *Cung oán ngâm khúc* sao lại vận vào đời mình? "Bừng con mắt dậy thấy mình tay không". Gần mấy vạn bạc chắt bóp đã đội nón ra đi một cách chóng vánh! Buồn não ruột. Đau đớn quá! Bây giờ mình làm gì với số vốn ít ỏi còn lại? Đang băn khoăn suy nghĩ như thế, bỗng nghe tiếng ru con từ hàng xóm vọng sang:

Một mai ai chớ bỏ ai
Chỉ thêu nên gấm, sắt mài nên kim

Ừ nhỉ? Ông bà mình nói có sai đâu! "Chỉ thêu nên gấm, sắt mài nên kim" kia mà. Nếu mình quyết tâm là được. Nhưng làm gì bây giờ?

Chiều nay ông nằm khoèo trong nhà, ngoài sân mưa cuối đông lay bay. Mưa như bào da cắt xương. Trời rét buốt. Gió ngoài sông thổi lồng lộng. Vòm cây sầu đông quặn mình trong gió lớn. Mưa như rây bột. Bật người dậy, Bạch Thái Bưởi vớ lấy ống điếu thuốc lào. Một đóm lửa lóe sáng chập chờn. Thuốc lào Vĩnh Bảo ngon phải biết. Ông rít một hơi dài. Thong thả nhả khói. Khói bay lờn vờn trong không gian lạnh cóng. Rồi thuận tay, ông vớ lấy quyển sách *Chrestomathie Annamite* (Văn tuyển An Nam) của Edmond Nordemann in năm 1898. Lật vài trang, và con mắt của ông dừng lại rất lâu ở trang 286.

A! Tại sao ta không dám đầu tư vào việc làm mới mẻ này nhỉ? Lỡ có thất bại? Bất quá cũng trở lại với hai bàn tay trắng như cái thời mới vào đời kiếm sống là cùng chứ gì? Hồi đó, chỉ với mớ kiến thức, một số vốn ngoại ngữ còn kiếm được đồng ra đồng vào; chứ bây giờ sau lưng còn có vợ, bên cạnh còn có lão Thịnh tận tụy giúp đỡ thì sợ gì thất bại? Nghĩ thế, ông đọc lại những trang viết ấy một lần nữa. Đó là những trang mà ông giáo học Edmond Nordemann viết về *Tín dụng, lợi tức và cho vay nặng lãi.*

Những vấn đề này, không phải ai cũng hiểu một cách rành rẽ. Với Bạch Thái Bưởi là một sự gợi ý cho hướng làm ăn mới. Tại sao mình không bước

sang lĩnh vực tín dụng? Rõ ràng, so với nhiều người thời bấy giờ trong làm ăn còn dựa vào kinh nghiệm, thì ông còn biết tiếp thu thêm một nguồn tri thức từ sách nữa.

Từ sự gợi ý trong trang sách ấy, Bạch Thái Bưởi quyết tâm lao vào một hướng đi mới. Suy nghĩ ấy đã làm ông khoái chí và mỉm cười. Nụ cười chưa tắt trên môi, bỗng có người đột ngột đội mưa bước vào. A! Lão Thịnh.

Kể cũng lạ. Đã tin vào ai, Bạch Thái Bưởi tin đến cùng. Không bao giờ ông có thái độ "giàu đổi bạn, sang đổi vợ". Lúc nào cũng trước sau như một. Nhờ vậy, những ai đã được ông chọn làm bạn, làm người cộng sự thì họ một bụng một dạ với ông. Nhưng để được ông chọn làm người tâm phúc, người đó phải qua thử thách của ông, nhiều lúc cũng oái oăm. Thuở còn khai thác gỗ làm tà-vẹt, do không chịu đựng nổi gian khổ, phần nhớ vợ nhớ con nên lão Thịnh xin nghỉ việc. Nghe tin này, ông thoáng bàng hoàng vì trăm công ngàn việc đang bề bộn như thế, không có lão Thịnh thì sao đây? Ai giữ két, tính toán thu chi?

Vào lúc nửa khuya, ông đến gặp lão Thịnh và trầm tĩnh:

- Lâu nay tôi vẫn xem lão như người cật ruột. Bố tôi với lão là bạn từ thuở chăn trâu, rồi lúc thất bát, lão cưu mang bố tôi. Ơn ấy làm sao tôi trả nổi? Hỡi ôi, bố tôi chẳng may sớm về về chín suối, nay nhìn lão thì tôi như thấy hình ảnh của bố tôi.

Nghe những lời cảm động ấy, lão Thịnh rân rấn nước mắt. Ông lại nói:

- Lâu này lão theo giúp tôi, đồng cam cộng khổ, vui buồn có nhau nhưng chẳng rõ tôi có làm gì phật lòng? Hay lão bỏ tôi để làm chỗ khác được hơn lương thì lão cứ bảo thật, tôi sẽ trả như thế...

... Gió vẫn thổi, cánh cửa rung lên bần bật. Đã mấy hôm nay, bà vợ của Bạch Thái Bưởi vẫn còn đay nghiến việc ông tỏ ra quá tin cậy ở lão Thịnh. Tất tần tật mọi việc lớn nhỏ, ngay cả sổ sách thu chi đều một tay lão này nắm giữ. Chồng mình tin ở lão này đến thế là cùng. Ai đời trong công việc làm ăn, không tin ở vợ mà lại giao quyền cho người ngoài. Cứ thế, giữa bà vợ Bạch Thái Bưởi với lão Thịnh cứ như sừng với mõ. Trời không chịu đất thì đất chẳng chịu trời. Là người đứng giữa, ông khổ tâm hết sức. Nhưng dù có gì đi nữa, thì ông vẫn tin, vẫn giữ lão Thịnh bên mình, đơn giản chỉ vì lão là người tốt, tận tụy với công việc. Mà không riêng gì lão Thịnh, sau này những ai đã cùng hợp tác thì ông luôn tìm mọi cách giữ họ lâu dài. Tính cách này đã góp phần không nhỏ giúp ông gặt hái những thành công trên thương trường.

Sau khi nghe ông trình bày ý đồ, lão Thịnh gật gù tán thành. Vì thế, ông càng quyết chí hơn.

Không phải chờ đợi lâu, khi hay tin chính phủ bảo hộ mở cuộc đấu giá lĩnh trưng[1] nhà cầm đồ Nam Định, Bạch Thái Bưởi đĩnh đạc tham gia. Kết quả ông đã thắng thầu. Đó là năm 1906.

1. Lĩnh trưng: nhận một việc kinh doanh của nhà nước rồi nộp thuế.

> Về dịch vụ cầm đồ tại Việt Nam, Sài Gòn là nơi thực hiện trước nhất. Ngày 10.5.1893, Thống đốc Nam Kỳ ban hành nghị định cho phép mở hiệu cầm đồ. Theo đó, trong các cuộc đấu giá, người nào trả tiền cao hơn hết cho chính phủ thì được quyền đứng ra mở tiệm và phải đóng tiền ở quỹ trữ kim.Với nhiều người đây là lĩnh vực khá mạo hiểm, vì hầu như chỉ có người Hoa hoặc người Pháp đang nắm độc quyền. Người chủ ngoài vốn tiếng Pháp hành nghề theo luật định, còn phải có chuyên môn thẩm định đâu là vàng, ngọc quý, kim cương, cà rá... để đánh giá chất lượng của nữ trang mà đưa tiền ra, lúc khách đến cầm. Nếu đánh giá không chính xác thì sạt nghiệp dễ như chơi. Đó là chưa kể các chủ khác còn tung ra những đòn hiểm hóc để cạnh tranh, giành độc quyền cho vay. Nhưng Bạch Thái Bưởi vẫn vững tin ở khả năng của mình.

Trong hãng cầm đồ của mình, ông chủ ý chỉ sử dụng người Việt giúp việc, ông muốn chứng minh rằng, ta không thua kém ai trên thương trường. Ngoài lão Thịnh nay còn có thêm nhiều người khác nữa, họ đã nắm các cương vị quản lý, giám định, thủ quỹ... Nhiều người nhà trong gia đình ông – kể cả vợ – không đồng tình cách ông phân công như thế. Họ cho rằng, với số vốn lớn và công việc như thế, nếu giao tất tần tật cho người ngoài mà họ phản thì chỉ có vỡ nợ! Ông chỉ cười:

- Kinh doanh trên thương trường người Hoa hơn ta là ở chỗ có chữ tín. Vì chữ tín, họ sẵn sàng hy sinh tất cả chỉ vì lợi ích chung. Giao kèo đôi bên nào có gì? Một mảnh giấy lộn lận lưng cũng không! Một chữ ký cũng không! Thế mà họ dám đưa ra mấy vạn bạc để buôn chung. Chẳng lẽ người Việt ta không làm được như thế sao? Ta có thật lòng tin người thì người mới tin ta.

"DỤNG NHÂN NHƯ DỤNG MỘC"

Chính vì tin người nên ông mới giao cho nhiệm vụ quản lý, điều hành công việc cho ông Lã Quý Chấn – hùn vốn làm ăn chung. Bởi hai lý do. Thứ nhất, ông Chấn trước đây đã từng làm công cho người Hoa nên ít nhiều đã thông thạo công việc. Thứ hai, quan trọng hơn, và cũng là chỗ hơn người của Bạch Thái Bưởi khi nhận ra vai trò của ông Chấn. Theo ông, trong số những người cộng sự thì ông Chấn có khả năng thu hút và tạo được sự tín nhiệm cho khách hàng nhiều nhất. Vì ông Chấn là người của Nho học, một nhà nho.

Tại sao?

"Cái tên nhà nho không những là để chỉ người biết chữ, học đạo thánh hiền trong Nho giáo; lại là chỉ một giai cấp trong xã hội, tức là hạng thượng lưu trí thức trong nước. Vì xưa kia ngoài Nho học

không có cái học nào khác nữa, nên phàm người đi học là học đạo Nho hết cả. Đạo Nho có cái địa vị độc tôn, nên hầu như thành một tôn giáo; mà thực ra cũng chính là cái quốc giáo của nước Nam từ xưa đến giờ. Những người phụng sự cái quốc giáo đó, tức là nhà nho. Vậy thì nhà nho là kẻ có học hành, biết chữ nghĩa; nhà nho là bậc thức giả xã hội trong nước; nhà nho là tín đồ của cái tôn giáo họ Khổng. Về đường xã hội, về đường chính trị, về đường tri thức, tinh thần đều có một cái địa vị đặc biệt, đối với một chức vụ đặc biệt. Chức vụ này cao quý, có thể gọi là một thiên chức được, vì là chức vụ hướng đạo cho quốc dân, làm tiêu biểu cho cả nước". (Phạm Quỳnh - Tạp chí *Nam Phong* số 172, tháng 5.1932).

Dù không lập luận được như thế, nhưng có thể bằng nhận thức, bằng kinh nghiệm của một người lịch lãm từng trải, thậm chí bằng cả linh cảm, Bạch Thái Bưởi đã nhận ra điều đó. Có như thế, ông mới giao việc điều hành chung cho nhà nho Lã Quý Chấn. Theo ông, trong tâm lý của người Việt đầu thế kỷ XX khi tiếp xúc với những người xuất thân từ cửa Khổng sân Trình, tu tâm dưỡng tính theo đạo Thánh hiền đều có thái độ kính trọng. Bởi đó là hạng người có đạo đức, không thể là người làm ăn gian dối, mua một bán mười, trở cờ lật lọng, treo đầu dê bán thịt chó... Quả thật như thế, sự tính toán của ông không sai. Khi giao dịch, ông Chấn đã tạo ra sự tin tưởng nơi khách hàng,

bởi dù gì cũng là người am hiểu Tứ thư Ngũ kinh... Được sự tin cậy của Bạch Thái Bưởi và khách hàng, ông Chấn đã làm tốt phận sự của mình.

Cách dùng người của Bạch Thái Bưởi là cả một sự thông minh, linh hoạt. Về sau, tùy trường hợp cụ thể ông còn tiếp tục phát huy một cách có hiệu quả. Chẳng hạn, năm 1914 khi mở chi nhánh điều hành tàu thủy ở Bến Thủy (Nghệ An) ông đã giao cho Babou quản lý. Việc sử dụng ông Tây mắt xanh mũi lõ đảm nhiệm công việc bên cạnh công nhân người Việt không phải ai cũng đồng tình. Nhưng ông lại nghĩ khác.

Thuở hàn vi khi mới chân ướt chân ráo sang Pháp, ông đã có duyên làm quen với chàng sinh viên Babou, hướng dẫn cho ông khá nhiều trong những ngày này nhằm tiếp cận văn minh xứ người. Ơn nghĩa ấy, ông không quên. Nay sử dụng Babou làm việc việc cho mình, vừa được tiếng khen "giàu không đổi bạn, sang không đổi vợ", vừa sử dụng được người có chuyên môn. Cái chuyên môn mà ông muốn nhân viên người Việt học tập là phong cách làm việc chuyên nghiệp của Babou vốn được đào tạo bài bản ở trường đại học.

Rồi sau này, năm 1919, trong tay có ba thuyền lớn nhất, chạy trên tuyến đường dài nhất Hải Phòng - Sài Gòn, ông đều giao cho nhân viên cũ của công ty đường thủy Deschwanden, Marty - D'Abbadie. Thuyền trưởng tàu Bình Chuẩn, ông Marathini; tàu Việt Đăng, ông Clisti; và tàu Nguyễn

Trãi, ông Dtuillence. Giao tàu của mình cho người Pháp để họ cạnh tranh với chủ tàu người Pháp! Đó là bản lĩnh dùng người của Bạch Thái Bưởi.

Sau khi thu xếp, bố trí nhân sự một cách hợp lý tại hãng cầm đồ, Bạch Thái Bưởi nghĩ ra những phương thức mới để thu hút khách hàng. Ông đã vận dụng cẩm nang gì? Một bài học sâu sắc ông để lại cho hậu thế, thiết nghĩ cho đến nay vẫn còn nguyên giá trị thời sự là đánh thức lòng tự hào dân tộc, sự đùm bọc theo ý nghĩa của huyền sử "đồng bào", của người trong một nước. Để qua đó, mọi người đồng lòng ủng hộ việc làm của mình. Kinh nghiệm này về sau còn được ông vận dụng và tiếp tục phát huy hiệu quả của nó.

Nếu so với Hoa kiều và Pháp kiều thì Bạch Thái Bưởi không có lợi thế về vốn liếng. Số vốn của ông nhỏ hơn nhiều lần. Nhưng ông vẫn ăn nên làm ra, vì biết cách vận động các thương nhân người Việt ủng hộ mình. Người đến cầm đồ dù vẫn phải trả lãi suất bằng các nơi khác, nhưng ở đây họ được gia hạn dài ngày hơn. Mấu chốt của vấn đề chính là chỗ này. Có nghĩa đồng tiền sau khi nhận từ hãng cầm đồ của ông, nó có thời gian lưu động dài hơn mà không phải chịu thêm lãi suất nào cả. Với cách làm này, dần dần đã lôi cuốn được sự ủng hộ của nhiều người.

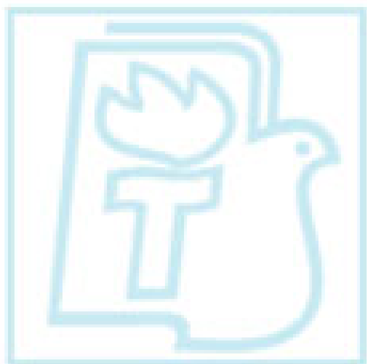
Nhờ biết sử dụng người, dám tin người và nghĩ ra phương thức mới nên hãng cầm đồ của ông ngày một làm ăn phát đạt. Ai ai cũng dốc lòng,

dốc sức vì công việc chung. Tất nhiên, khi thấy sự thành công của một người Việt mới mon men bước vào nghề này, các chủ Hoa kiều, Pháp kiều lâu nay đang thống lĩnh thị trường trở nên tức tối. Họ đã tung ra nhiều đòn phép nhằm đánh gục đối phương. Trên tạp chí *Nam Phong* số 29 (1919) nhà báo Thượng Chi (tức Phạm Quỳnh) ghi nhận:

"Việc lĩnh trưng nhà cầm đồ này cũng lại là một cuộc quyết chiến với bọn Khách (tức người Hoa), hình như cái số ông hễ làm việc gì cũng phải tranh nhau với Khách, thật là ông tẩy chay người Khách từ cái khi phong trào tẩy chay chưa nhóm lên, từ khi cái tiếng tẩy chay chưa ai biết vậy. Nghĩ cho kỹ, đó chẳng qua cũng là một lẽ tự nhiên; ông là lãnh tụ bọn nhà buôn An Nam, mà phần nhiều các mối thương thuyền người mình là vào tay bọn Khách hết, vậy thời nhất cử nhất động của mình về đường buôn bán là thế tất phải xung đột với người Khách, không khỏi được. Việc cầm đồ ở Nam Định tòng tiền vẫn hầu coi như một cái chuyên quyền của bọn Khách. Ngay cả chính phủ cũng yên trí rằng người Nam không thể nào kinh lý được một việc khó khăn phiền phức như việc vay cầm đồ. Nếu lúc mới đầu ông ra lĩnh trưng ai cũng lấy làm kinh ngạc và không ai có bụng tin. Không những bọn Khách, mà chính quan sở tại cũng cố ý ngăn trở cho ông không làm được. Nhưng dù ai mưu mô gì mặc lòng, ông vẫn đứng vững, mà công việc trong tay ông lại thịnh vượng hơn trước nhiều".

Tuy nhiên, sự cạnh tranh ở Bạch Thái Bưởi không phải tự nhiên mà có, như một bản năng sinh tồn. Nếu chỉ như thế, ông không thể đủ sức đi hết một chặng đường dài. Làm sao có thể bền lòng nếu cạnh trạnh ấy là bột phát nhất thời? Chỉ khi tự ý thức, thì công cuộc cạnh tranh để tồn tại mới hình thành một chiến lược lâu dài, có bài bản. Bạch Thái Bưởi có được ý thức này do nhiều lý do, nhưng lớn nhất vẫn là do tác động của thời cuộc. Nói cách khác, chính biến động thời cuộc đã trang bị cho ông một vũ khí mới từ trong nhận thức.

Đó là sự tiếp thu Tân thư.



Chương 4.

ĐÓN GIÓ CANH TÂN

Bạch Thái Bưởi đi nhiều, suy nghĩ nhiều và học được rất nhiều từ kho tàng tri thức của nhân loại. Vì thế, kiến thức của ông quản đại hơn nhiều người đương thời chỉ biết đóng khung trong những nhận thức hủ lậu. Và ông cũng chính là một trong những người chủ động khơi dòng cho làn gió mới này thổi mạnh vào Việt Nam.

“TÂN THƯ” TỈNH THỨC

“Văn hóa một khi đã vào sâu đại chúng cũng tác động như một sức mạnh vật chất”. Bạch Thái Bưởi và nhiều nhà tư sản dân tộc Việt Nam đầu thế kỷ XX ý thức rất sâu sắc điều này, bởi bản thân của họ cũng trưởng thành từ căn bản của một nền văn hóa mới. Đó là sự ảnh hưởng của Tân thư do các nhà nho cấp tiến truyền vào Việt Nam trong thời điểm này.

Tân thư – tên gọi chung các sách báo xuất hiện ở Nhật, Trung Quốc và Việt Nam từ những thập kỷ cuối thế kỷ XIX sang đầu thế kỷ XX, có nội dung giới thiệu các tư tưởng mới của Âu Mỹ được phổ biến trong nước. Khi ta gọi Tân thư là nhằm phân biệt các sách báo cũ (Cổ thư) có nội dung văn hóa – giáo dục truyền thống. Bấy giờ, trào lưu tư tưởng mới của các nước châu Âu đã thâm nhập vào Nhật Bản – nhất là dưới thời Minh Trị Thiên Hoàng (1868) và Trung Quốc – đứng đầu là các nhà tư tưởng Khang Hữu Vi, Lương Khải Siêu, Tôn Trung Sơn... – từ đó nó dội vào Việt Nam thông qua con đường sách báo mà các nhà nho gọi là Tân thư. Trước cái họa mất nước vì hệ tư tưởng phong kiến trong nước đã lỗi thời, vì khoa học kỹ

thuật tiến bộ của các thế lực xâm lược phương Tây, các sĩ phu yêu nước của ta nhanh chóng tiếp thu Tân thư nhằm trang bị tư tưởng mới để cứu nước. Từ đây, những tư tưởng mới của triết học Ánh sáng – thế kỷ XVIII của nước Pháp – với Lư Thoa (J.J. Rousseau), Mạnh Đức Thư Cưu (Montesquieu)... và các tư tưởng của các nhà triết học Âu - Mỹ dần dần được các nhà nho tiếp thu – dĩ nhiên là qua bản chữ Hán. Tân thư được du nhập vào nước ta bằng nhiều con đường. Chẳng hạn, do người Việt Nam đi nước ngoài đem về – như trường hợp Nguyễn Trường Tộ; hoặc qua đường buôn của những Hoa kiều tại Hải Phòng, Sài Gòn, Đà Nẵng...

Là nhân chứng của một thời điểm đầy biến động, về sau chí sĩ Huỳnh Thúc Kháng có cho biết: “Địa ngục mấy tầng, ngọn triều Âu tràn vô ở bốn mặt, đồng nội mịt mù, đêm dài dằng dặc, bỗng đâu gà hàng xóm gáy lên một tiếng, giấc mộng quần chúng thoạt tỉnh dậy: sau cuộc Trung-Nhật chiến tranh (1894), Canh Tý liên binh (1900), người Trung Hoa đã dịch các học thuyết Đông Tây; sách báo của các danh nhân như Khang Hữu Vi, Lương Khải Siêu; tạp chí của phái cách mạng Tôn Dật Tiên lần lần lọt vào nước ta. Trong học giới có bạn đã sẵn tư tưởng quốc gia cùng lòng đau đớn với giống nòi, được đọc loại sách báo nói trên, như trong buồng tối, bỗng chợt thấy tia ánh sáng lọt vào, những học thuyết mới “cạnh tranh sinh tồn”,

"nhân quyền tự do" gần chiếm cả cái chủ đích môn học khoa cử ngày trước, mà một tiếng sét nổ đùng, có sức kích thích mạnh nhất, thấm vào tâm người Việt Nam ta là trận chiến tranh 1904 Nhật Bản thắng Nga".

Một trong những thay đổi ghê gớm nhất, mà các nhà nho sau khi tiếp thu Tân thư đã tác động tích cực đến quốc dân là thay đổi quan niệm về nghề buôn! Trong giáo trình *Quốc dân độc bản* của trường Đông Kinh Nghĩa Thục đã mạnh dạn phê phán: "Phàm những kẻ biết đôi chút từ chương là đã vênh vang tự cho mình là sĩ, không thèm đứng cùng hàng với nông, công, thương, họ cho là hèn hạ, gọi là dân buôn, dân thợ, dân cúng, ngu dốt, thậm chí có kẻ không thèm nói đến vải vóc, thóc gạo nữa!"

Do quan niệm phải tiến thân bằng con đường "độc thư" với khoa cử nên trước đây kẻ sĩ nước ta không đánh giá cao việc doanh thương, dẫu vẫn biết "phi thương bất phú". Trong mắt họ, "dẫu ai ruộng sâu trâu nái, đụn lúa kho tiền, cũng bất quá thủ tài chi lỗ", chỉ là "thằng mọi giữ của" mà thôi *(Hàn nho phong vị phú* - Nguyễn Công Trứ)! Nhà nho đậu đến Hoàng giáp là Trần Danh Án trong thư gửi cho con có khuyên: "Người ta nuôi được thân thể, nuôi được vợ con không đến nỗi đói rét khổ sở là phải có phương pháp: đọc sách, thi đỗ, yên hưởng lộc trời là bậc nhất; cày cấy mà ăn, cần kiệm để lập cơ nghiệp là bậc thứ hai; làm thầy

thuốc, thầy cúng, nghề thợ, nghề buôn, được người ta nuôi mình là bậc thứ ba".

Rõ ràng, trong mắt họ thì nghề buôn được xếp vào hạng thấp nhất!

Nghề buôn không đáng trọng. "Nhất nông, vi bản" hoặc "trọng nông, ức thương" vẫn là quan niệm bất di bất dịch. Thậm chí, cơ cấu xã hội vẫn còn duy trì sự sắp xếp thứ tự "sĩ, nông, công, thương". Quan niệm này đã tồn tại trong cấu trúc xã hội, trong tư duy của quốc dân hàng ngàn năm, chính vì thế trải qua bao thăng trầm của lịch sử, nước nhà có rất nhiều kẻ sĩ dẫu có giỏi về nhiều mặt nhưng... không giỏi về kinh doanh!

Một khi đã nhận thức quan niệm cũ kỹ trên là một trong những lực cản trở bước tiến của xã hội, các nhà nho cấp tiến, các nhà Tây học đã khởi xướng phong trào Duy tân rầm rộ từ Nam chí Bắc. Các chiến sĩ tiên phong của phong trào đã phát động đổi mới triệt để về mọi mặt. Không chỉ "hóa dân" (mở mang dân trí), chung sức làm cho "cường quốc" (làm cho nước mạnh) mà còn kêu gọi "người Việt Nam dùng hàng Việt Nam", khuyến khích mọi người bước vào công thương nghiệp, dũng cảm kinh doanh, đầu tư cho sản xuất để cạnh tranh với ngoại bang...

Sự đổi mới từ quan niệm trong cách suy nghĩ đến thực tiễn của công cuộc kinh doanh đã diễn ra, có thể ghi nhận là một cuộc cách mạng vĩ đại đầu thế kỷ XX ở nước ta.

Khi đánh thức tinh thần quốc dân về lợi ích của việc buôn bán nói chung, các nhà nho Phan Châu Trinh, Lương Văn Can, Ngô Đức Kế, Nguyễn Thượng Hiền, Phan Thúc Duyện, Huỳnh Thúc Kháng, Trần Cao Vân, Lê Bá Trinh, Trương Gia Mô, Hồ Tá Bang, Nguyễn Trọng Lợi... đã đặt nền móng trước nhất. Để làm gương cho quốc dân, các cụ vứt bỏ các học vị tiến sĩ, phó bảng... thậm chí từ quan để mở trường dạy học theo lối mới, nghĩa là dạy học trò ý thức phải chăm học để sau này làm những việc ích nước lợi dân, chứ không phải để đạt đến mục tiêu cuối cùng của đời người là ra làm quan; các cụ còn mở cửa hàng buôn bán (thương cuộc), lập công ty (hợp thương) v.v...

Rầm rộ từ Nam chí Bắc, các cụ đã đồng loạt "gióng trống Duy tân, giương cờ Thực nghiệp". Chẳng hạn tại Nghệ An, cụ Ngô Đức Kế, Đặng Nguyên Cẩn lập Triêu Dương thương quán... Ngoài Bắc, cụ Đỗ Chân Thiết, Phương Sơn buôn gạo từ Thái Bình, Hải Dương về Hà Nội, mở hiệu buôn Đồng Lợi Tế (nghĩa là hội họp nhau cùng sinh lợi) tại phố Mã Mây chuyên bán đồ nội hóa; cụ Hoàng Tăng Bí, Nguyễn Quyền mở công ty Đông Thành Xương (thành Đông thịnh vượng) bán hàng tạp hóa ở phố Hàng Gai; cụ Tùng Hương lên Phúc Yên mở hiệu buôn Phúc Lợi Tế; cụ Nguyễn Trác mở hiệu buôn Sơn Thọ ở Việt Trì v.v... Trong Nam, cụ Nguyễn An Khương mở khách sạn Chiêu Nam lầu ở Sài Gòn; cụ Trần Chánh Chiếu lập Minh Tân

khách sạn ở Mỹ Tho, lập Nam Kỳ Minh tân Công nghệ theo phương thức cổ đông...

Dù vậy, nhưng cốt cách của người từng dùi mài kinh sử ở cửa Khổng sân Trình vẫn là một trở ngại. Chẳng hạn, nhà nho Đỗ Chân Thiết và Phương Sơn mướn thuyền về Hải Dương, Thái Bình mua gạo chở lên Hà Nội bán. Dù đi buôn nhưng hai cụ vẫn giữ vẻ quan cách đĩnh đạc, vẫn áo xuyến, khăn lượt chỉnh tề, thỉnh thoảng còn ngâm nga đôi câu thơ vịnh "trăng, hoa, tuyết, nguyệt"! Thuyền đậu ở bến Cột Đồng Hồ (Hà Nội), có mấy o xinh đẹp xuống hỏi mua. Nhưng khi nhìn thấy trong khoang thuyền nào là tráp khảm, sách vở mấy pho, treo vài câu đối đỏ với nét chữ phượng múa rồng bay nên tưởng các nhà nho đùa, mấy o liền ù té chạy. Hai cụ gọi hết hơi nhưng cũng chẳng ai tin!

SỰ HỌC

So với các nhà nho, sự tiếp thu và vận dụng Tân thư của Bạch Thái Bưởi có phần thuận lợi hơn, vì ông là người Tây học, người từng có nhiều kinh nghiệm đã tích lũy trên thương trường, đã từng cọ xát làm ăn, buôn bán trong thực tế... Nhờ những yếu tố này, năm tháng đã chứng minh Bạch Thái Bưởi đã trở thành một mẫu doanh nhân điển hình nhất thời bấy giờ.

Điển hình nhất, vì từ đây ông đã suy nghĩ về sự học, sự làm giàu dưới một góc độ khác hẳn. Học, không phải để thi đậu ra làm quan mà nhằm mở mang tri thức, có tri thức thì mới cứu được nước; làm giàu không phải chỉ bo bo cho riêng mình mà phải vì lợi ích lâu dài của cộng đồng...

Ít ai biết rằng, dù đã nay trong tay hàng chục vạn bạc, đang tất bật với công việc ở hiệu cầm đồ tại Nam Định, nhưng Bạch Thái Bưởi vẫn quan tâm đến thời cuộc, ông không đứng ngoài hoạt động:

Trường Nghĩa Thục đứng đầu dạy dỗ
Khắp ba mươi sáu phố Hà Thành
Gái trai nô nức học hành
Gái trai mấy lớp, học sinh mấy ngàn
Buổi diễn thuyết người đông như hội
Kỳ bình văn khách đến như mưa

Trường này được thành lập phải kể đến công rất lớn của cụ Phan Châu Trinh. Sau khi từ Bình Thuận trở về, năm 1906, cụ Phan ra Bắc liên hệ với những bậc trí thức yêu nước như các cụ Lương Văn Can, Đào Nguyên Phổ, Võ Hoành, Lê Đại, Nguyễn Quyền, Ngô Đức Kế, Nguyễn Văn Vĩnh, Nguyễn Bá Học, Dương Bá Trạc, Hoàng Tăng Bí... để bàn bạc thực hiện những mục tiêu của phong trào Duy tân đã khởi xướng trước đó tại Quảng Nam. Những bài giảng, những buổi thuyết trình, bình văn tại trường đã tạo ra một ảnh hưởng ghê gớm trong công chúng – trong số đó có Bạch Thái Bưởi. Sau này, ta thấy không phải ngẫu nhiên mà

hầu hết các hoạt động kinh doanh của ông không những không đi chệch khỏi mục tiêu như trường trường Đông Kinh Nghĩa Thục đã giáo dục mà còn áp dụng triệt để:

Mở tân giới, xoay nghề tân học
Đón tân trào, dựng cuộc tân dân
Tân thư, tân báo, tân văn...
...
Việc tân học kíp đem dựng nước
Hợp doanh hoàn của nước cùng nhau
Việc buôn ta lấy làm đầu
Mọi nghề cùng với địa cầu một vai

Thời điểm nay, so với Bắc Kỳ thì suy nghĩ của người dân ở Nam Kỳ về vấn đề buôn bán có phần thoáng đạt hơn. Dù vậy, tại Sài Gòn một nhà nho cấp tiến như cụ Nguyễn An Khương khi mở hiệu cơm tại số 49 đường Kinh Lấp (Boulevard) cũng phải viết bài báo "phân trần" về việc này, đơn giản vì "Thuở nay, trong bạn đồng bào ta những tay có tiền hay cho nghề bán cơm là nghề nghèo hèn cho nên không một ai mở tiệm cạnh tranh với Hoa kiều..." *(Lục tỉnh tân văn* số 8, ra ngày 2.1.1908). Với Bạch Thái Bưởi thì ông đến với nghề này có phần "nhẹ nhàng" hơn. Sau khi hãng cầm đồ ở Nam Định đã làm ăn phát đạt, "trong tay sẵn có đồng tiền" ông nhanh chóng về Thanh Hóa mở hiệu cơm Tây, mở đại lý rượu ở Thái Bình bất chấp lời ong tiếng ve của ai đó cho là cái nghề "nghèo hèn"!

Không những thế ông còn đứng ra kinh doanh ở nhiều lĩnh vực mà chưa mấy ai thấy được mối lợi to lớn. Nếu nhà nho Huỳnh Thúc Kháng thi đậu đến tiến sĩ còn dám đi buôn nước mắm, thì việc làm của người Tây học như Bạch Thái Bưởi cũng dũng cảm không kém. Ông đứng ra... thầu thuế chợ! Lâu nay trong quan niệm cũ, chợ búa là chốn của đàn bà chân lấm tay bùn, của những người "buôn gánh bán bưng, "buôn thúng bán mẹt", "buôn ngược bán xuôi" "buôn đầu chợ, bán cuối chợ", là nơi "chưa họp, kẻ cắp đã đến"... Vẻ vang gì nơi ấy! Vì suy nghĩ như thế, các nhà nho ta dù thuộc làu làu vài vạn trang kinh sử, nhưng lại lơ mơ đường đến chợ, chứ đừng nói buôn với bán nơi đó!

Với Bạch Thái Bưởi thì khác hẳn.

Ông thâu tóm nguồn lợi thuế chợ Nam Định từ năm 1906 đến 1909; tỉnh Thanh Hóa từ năm 1907 đến năm 1909; Vinh - Bến Thủy từ năm 1906 đến năm 1912. Công việc này chỉ chấm dứt sau ngày 2.8.1912. Đó là ngày Toàn quyền Đông Dương ra nghị định đánh thuế môn bài đối với các doanh nhân người Việt ở Bắc Kỳ. Nghị định này đã được áp dụng trước đó ở Trung Kỳ vào ngày 14.11.1901.

Do nhận thức mới về công việc kinh doanh nên Bạch Thái Bưởi nắm được thời cơ và đã đi "một bước" trước người khác. Nhờ đó, ông trở nên giàu có. Sự giàu có của ông hoàn toàn không phải do

"ăn may", mà có cơ sở từ một sự tính toán, từ tư duy của một người nắm bắt được sự thay đổi của thời cuộc. Nói cách khác, ông đã biết "ăn theo thuở, ở theo thời", chứ không câu nệ vào các giá trị cũ đã lỗi thời.

Thiết tưởng cũng không thừa, khi ta nhắc lại một chi tiết có liên quan đến Bạch Thái Bưởi. Rằng sau khi ngưng thầu thuế chợ như ta đã biết, ông là người Việt Nam đầu tiên ở miền Bắc thừa tiền để sắm... xe hơi vào năm 1913!

> Tài liệu trên báo báo *Phụ nữ Tân văn* số 207 (ra ngày 6.7.1933) cho biết: "Xe hơi làm quen với vựa lúa Đông Dương trước nhứt là hiệu Clément rồi mới tới các hãng: Peugeot, Comtal, Griffon, Cottereau, Bolide, Panhard, Aleyon, Darracq, Diérich, Richard, De Dion, Berliet, Foullaren, Saving, Zidel... Như bạn đọc đã biết, kể từ năm 1907 Sài Gòn có xe hơi trước tiên. Trung Kỳ có xe hơi năm 1913. Người sắm xe trước nhứt là ông Nguyễn Văn Đương ở Thanh Hóa. Bắc Kỳ có xe hơi cũng vào năm 1913, mà người sắm xe trước nhứt là ông Bạch Thái Bưởi ở Hà Nội". Chi tiết nhỏ này cho thấy Bạch Thái Bưởi lúc ấy đã là người giàu sụ. Với phương tiện hiện đại nhất thời ấy, ông đã có thể di chuyển nhanh chóng từ Nam Định - Thanh Hóa - Hải Phòng - Hà Nội... để điều hành công việc chung.

Nếu cho rằng, Bạch Thái Bưởi chỉ chăm bẵm làm giàu cho riêng mình thì chưa đúng. Việc làm giàu này thoạt đầu dù có nghĩ đến hay không, thì chính hiệu quả công việc đã đem lại lợi nhuận ngoài dự

kiến của ông. Bởi, ông làm giàu không nghĩ đến cho riêng mình mà còn vì cộng đồng nữa. Đây mới chính là cách làm giàu chính đáng và lâu bền. Một bằng chứng hùng hồn là ông đã dành nhiều thời gian để suy nghĩ đến những việc không thuộc trách nhiệm của ông, bởi việc này của nhà nước, của người đang cầm quyền. Chẳng hạn, việc phải chỉnh trang lại đô thị, phải cải tạo lại bộ mặt đô thị để nó trở nên sạch đẹp hơn, văn minh hơn, hiện đại hơn!

Những việc làm này, dù xuất phát từ mối lợi của ông nhưng qua đó, sự thừa hưởng và lợi ích lâu dài vẫn thuộc về cộng đồng. Ông đã dành nhiều thời gian suy nghĩ để có hướng giải quyết tích cực nhất. Chính phủ Pháp cũng bất ngờ khi ông đưa ra đề án đặt cống thoát nước bẩn, đặt máy nước công cộng, đặt đèn điện... cho tỉnh Nam Định. Ngoài ra, ông còn có lên kế hoạch xây dựng một nhà máy xay gạo ở Nam Định. Với số vốn đang nắm trong tay, ông tính toán trích ra một phần để gửi mua máy móc ở Hambourg (Đức). Tiếc là sau đó, chiến tranh Thế giới lần thứ Nhất xảy ra nên công việc phải bỏ dở. Nếu có được nhà máy theo phương thức hiện đại, ngoài lợi nhuận của ông tăng vọt thì bà con nông dân ta cũng được hưởng thành quả từ một sáng chế mới.

Rõ ràng, những sáng kiến này phải xuất phát từ suy nghĩ của một người luôn tha thiết với lợi ích chung của toàn xã hội. Chính điều đó đã góp phần không nhỏ để quần chúng đương thời có cái

nhìn khác về doanh nhân – một cái nhìn vốn không mấy thiện cảm đã tồn tại từ hàng trăm năm trước.

Trong thâm tâm của Bạch Thái Bưởi cho đến lúc chết, ông vẫn thích nhất một bài học trong giáo trình *Quốc dân độc bản* do trường Đông Kinh Nghĩa Thục biên soạn. Đó là bài nói về sự cạnh tranh và "tin vào mệnh trời là sai". Ông đã đọc đi đọc lại đến thuộc lòng và ghi lại nắn nót trong sổ tay:

"Ngày nay, chỉ riêng cái thuyết mệnh trời cũng đủ làm cho dân ta bị trở ngại. Mệnh là cái không đến mà lại đến. Người quân tử tri mệnh là biết không thể tránh được điều hại, không thể hưởng được điều lợi, nhưng cái đáng làm thì cứ làm. Cho nên tri mệnh là để khuyên lập chí, dẫu biết rằng người không có chí thì khi gặp việc là cầu khấn trời giúp cho, hỏng việc lại đổ cho trời làm hại! Cho nên, nước yếu thì không quy trách nhiệm cho chính sự tồi tệ, quốc dân bất tài, mà lại nói vận số không phải do con người quyết định. Lụt lội, hạn hán thì không trách cứ là không có kế hoạch tiêu nước kịp thời, không phòng ngừa đói kém, mà lại nói thiên tai không phải do người gây nên. Dịch bệnh lan tràn thì lại nói con người sống chết là do số mệnh, đề phòng cũng vô ích. Cùng làm một nghề, kẻ thành, người bại, cũng lại nói họ gặp may, ta gặp rủi. Than ôi! Sao lại có những cách nói tự hại mình đến thế? Sức người không làm được

mà đổ tội cho trời, trời có nhận tội cho đâu. Thời buổi này là thời buổi đại cạnh tranh. Cạnh tranh về học thuật, cạnh tranh về công nghiệp, không mặt nào là không cạnh tranh, đâu phải chỉ cạnh tranh về đất đai, lãnh thổ mà thôi? Cạnh tranh với một nước, cạnh tranh cùng nhiều nước, cạnh tranh với người cũng là cạnh tranh với trời. "Ưu giả thắng, liệt giả bại" (mạnh được, yếu thua), lùi lại một nước là chết, không còn đất đặt chân nữa. Nguy hại thay! Người có chí, không thắng được người thì lấy làm sỉ nhục, tức cũng là không thắng được trời thì lấy làm sỉ nhục. Biết giữ vệ sinh, tuổi thọ trước kia thấp, ngày nay sẽ cao. Có kế hoạch phòng đói kém thì ngày trước lụt lội, hạn hán nhiều, ngày nay ít. Đâu phải tại trời, và không thể thắng được trời".

Tư tưởng chủ đạo này sẽ còn được Bạch Thái Bưởi vận dụng suốt một đời. Để rồi ngày ông về chín suối, người ta bất ngờ khi biết chỉ vài giây trước đó ông đang đọc lại đoạn văn này.

Đó là một trong những bài học đầu tiên dạy ông về ý thức kinh doanh và yêu nước một cách tự giác, bỏ qua giai đoạn tự phát ban đầu.

Chương 5.

TĂNG NHIỆT CHO TINH THẦN DÂN TỘC

Không chỉ sống và cống hiến hết mình cho quê hương bằng một lòng yêu nước sâu sắc, Bạch Thái Bưởi cũng đã lan truyền ngọn lửa yêu nước, tinh thần dân tộc cho tất cả những người quanh mình. Việc kinh doanh của ông vượt qua được nhiều cơn khủng hoảng chính là vì khát vọng khẳng định ý chí và tài năng cũng như sự đoàn kết của người Việt.

YẾT KÊU SAO ĐỂ SỰ THUYỀN BÈ CHO THIÊN HẠ?

Gớm cho cái năm 1908.

Năm 1908. Đó là cái năm cả Đông Dương rúng động trước cuộc biểu tình vĩ đại chống sưu cao thuế nặng, nổ ra từ huyện Đại Lộc (Quảng Nam) rồi lan rộng các tỉnh miền Trung, miền Nam Trung Kỳ. Bất chấp bạo lực của thực dân, những trí thức yêu nước khắp nơi đã nồng nhiệt đứng ra cổ vũ cho phong trào. Hoảng sợ trước cao trào cách mạng của quần chúng, thực dân Pháp đã thẳng tay đàn áp. Tại Hà Tĩnh, chúng đã chém đầu chí sĩ Nguyễn Hàng Chi và Trịnh Khắc Lập; tại Quảng Nam, chí sĩ Ông Ích Đường bị giặc chém đầu ở chợ Túy Loan. Tương tự, tại tỉnh Khánh Hòa, chí sĩ Trần Quý Cáp nhận được thư nhà báo tin này đã sung sướng lấy bút phê vào sau thư bảy chữ: "Ngô dân thử cử khoái, khoái, khoái" (Dân ta làm thế sướng, sướng, sướng). Chỉ bảy chữ sảng khoái lạ lùng như reo như hát mà cụ bị kết án chém ngang lưng! Một bản án tàn khốc!

Năm 1918. Đó là cái năm nhà cầm quyền Pháp thật sự hoảng hốt với vụ "Hà Thành đầu độc" do anh hùng Đề Thám chủ trương. Theo kế hoạch, lực

lượng nội ứng phối hợp với nghĩa quân là anh em bồi bếp, binh lính người Việt thuộc trung đội công nhân pháo thủ Hà Nội. Họ đã bí mật dùng gỗ bịt các họng súng đại bác, đổ thuốc độc vào thức ăn của binh lính Pháp. Tiếc rằng, do sử dụng cà độc dược nên không đủ sức đầu độc chúng, nếu không, nào ai biết thành Hà Nội có thể lọt vào tay nghĩa quân hay không? Tất cả những người tham gia vụ này đều bị án chém và bêu đầu. Ngay cả cách tra tấn cũng cực kỳ dã man, chúng bỏ nạn nhân vào trong thùng xi măng có cắm đinh tua tủa, rồi lăn trên sân! Các mũi đinh nhọn hoắt đâm nát da toác thịt, máu chảy ròng ròng đến rợn người...

Từ hai vụ kinh thiên động địa này, một loạt trí thức cấp tiến dù không trực tiếp tham gia, nhưng cũng bị giặc Pháp đàn áp và bắt đày Côn Đảo, Lao Bảo.

Hai sự kiện chính trị quan trọng này, không thể không tác động đến tâm tư và suy nghĩ của Bạch Thái Bưởi.

Thời gian này, ông đang "ăn nên làm ra" với các dịch vụ thu thuế chợ, cầm đồ tại Nam Định, Thanh Hóa... Dù muốn dù không, bản thân của ông cũng không thể đứng ngoài ảnh hưởng của thời cuộc. Nhưng Bạch Thái Bưởi quan tâm đến vận nước theo cách của ông, cách của một nhà kinh doanh xông xáo trên thương trường mà giáo trình của trường Đông Kinh Nghĩa Thục, của các nhà nho

yêu nước đã gợi mở hướng đi cho ông. Chính vì thế, dù tình hình chính trị đang có những xáo trộn, công việc làm ăn của người dân bản xứ đang gặp nhiều khó khăn từ sự o ép của chính quyền nhưng ông vẫn kiên trì bám sát mục tiêu và không lúc nào bỏ qua những cơ hội tốt nhất.

Năm 1908 cũng là năm chính phủ Pháp thành lập Công ty Thương mại và Vận chuyển đường thủy Viễn Đông (Compangnie de Commerce et de Navigation d'Extrême-Orient) trụ sở đặt tại Sài Gòn, đẩy mạnh hơn nữa việc khái thác kinh tế trên đường thủy. Bạch Thái Bưởi cũng quyết thử sức mình một phen.

Đêm nay, sau khi khép lại những trang sổ sách theo dõi công việc trong ngày, Bạch Thái Bưởi cho gọi lão Thịnh đến. Ông bắt đầu thảo luận về chuyện tài sông nước của người Việt. Câu chuyện một lát lại dẫn đến chuyện lịch sử, chuyện Trần Hưng Đạo chống giặc... Bạch Thái Bưởi hăng hái: "Do giành thế chủ động nên ông cha ta đã kết thúc thắng lợi các trận đánh bằng những đòn quyết định. Này lão, thuở nhỏ, còn mài đũng quần ở trường làng, lúc học sử, tôi rất thích hình ảnh cậu bé Yết Kiêu lặn xuống sông đục thuyền giặc! Hành động ấy ngoan cường và tài trí lắm phải không?".

Trong lúc lão Thịnh nhâm nhi chén trà thì Bạch Thái Bưởi đột ngột quay lưng vào bàn làm việc. Những sổ sách đã khép lại thì nay lại lật ra. Quái lạ! Sao thế nhỉ? Chẳng lẽ, ông Bạch gọi ta lên chỉ

để nói dăm câu vậy thôi sao? Dù phân vân, nhưng vẫn không dám hỏi, lão Thịnh ngước mắt nhìn ra phía cửa sổ đang mở rộng. Những vì sao đã mọc chi chít trên nền trời đen thăm thẳm... Cái đồng hồ dựng ở góc tường thong thả buông từng tiếng một. Thời gian lặng lẽ trôi qua. Bỗng lão Thịnh giật mình:

- Này lão! Tôi muốn buôn tàu bán bè một phen!

- Buôn tàu bán bè?

Bạch Thái Bưởi cười xòa:

- Sao lão lại kinh ngạc đến thế? Lão xem nhé! Từ ngàn xưa đến nay, ta chỉ mới có những phường đò dọc đò ngang; thuyền mành, thuyền vạn mỗi lúc đưa khách qua sông thì chở được bao nhiêu người? Dăm chục người là cùng chứ gì? Nay, tôi muốn có những chiếc thuyền lớn vận chuyển một lần hàng trăm người kia! Có như thế mới gọi vận tải lớn, lão thấy thế nào?

Lão Thịnh ngần ngừ trong giây lát rồi đáp:

- Ngài đã quyết thì tôi một lòng theo ngài đến cùng!

Câu nói quả quyết như dao chém đá của lão khiến Bạch Thái Bưởi cảm động lắm. Có cộng sự luôn một lòng một dạ vì mình là điều quý lắm. Vì tin lão nên ông mới nói ra điều mà lâu nay đã trằn trọc suy nghĩ nhiều đêm liền.

PHẢI TIÊN PHONG!

Là người đi nhiều và thông thạo địa hình sông nước, ông nhận thấy rằng, tuyến đường thủy Nam Định - Hà Nội, Nam Định - Bến Thủy (Nghệ An) luôn đông khách. Đó là một mối lợi lớn nếu người nước Nam ta biết khai thác. Nhưng khổ nỗi, đến nay chỉ có người Hoa, người Pháp độc quyền thống lĩnh, chẳng lẽ mình lép vế đứng nhìn sao? Những doanh nghiệp nước ngoài này không những sành nghề mà còn rộng vốn, liệu ta có đủ sức đương đầu cạnh tranh không? Suy nghĩ ấy khiến ông chần chừ. Sau khi nghe lão Thịnh bày tỏ quyết tâm như thế, ông càng vững dạ và quyết thực hiện cho bằng được khát vọng ấy.

Khát vọng này đã đưa Bạch Thái Bưởi trở thành người Việt Nam đầu tiên mạnh dạn kinh doanh ở lĩnh vực mới mẻ mà người Việt Nam chưa nghĩ tới: ngành vận tải đường sông.

Sự việc này đánh dấu bắt đầu từ năm 1909.

Bấy giờ, hai hãng Messagerie và Chageurs Réunis độc quyền ngành vận tải đường biển ở Việt Nam. Còn về vận tải đường sông thì ở Bắc Kỳ, có hãng Marty - D'Abbadie với ba chiếc tàu chuyên chở hành khách, công văn thư từ của nhà nước và một

xưởng đóng tàu tại Hà Nội; hãng Deschwanden ở Hải Phòng có sáu chiếc tàu và một số hãng của Hoa kiều.

Ý định kinh doanh trên sông nước được Bạch Thái Bưởi cho tiến hành ngay. Ông không thể bỏ qua một cơ hội để thử thách sự gan góc, liều lĩnh của mình. Năm 1909 hãng Marty - D'Abbadie vừa hết hạn ký hợp đồng với nhà nước, ông thuê ngay ba chiếc tàu trên và đổi lại thành tên Việt: Phi Phượng (Phénix), Phi Long (Dragon) và Bái Tử Long (Fai Tsi Long). Từ đây, Bạch Thái Bưởi cho tàu của mình chạy tuyến Nam Định - Hà Nội và Nam Định - Bến Thủy. Ông chấp nhận đối đầu với các thương thuyền Hoa kiều đang giữ vị trí độc quyền khai thác hai tuyến đường thủy này.

Việc làm của Bạch Thái Bưởi quá liều lĩnh. Bởi sự bành trướng của người Hoa trên thương trường ngay cả người Pháp còn phải khiếp sợ nữa là! Theo nhà sử học Trần Huy Liệu: "Khi thực dân Pháp mới sang, bọn tư bản Pháp phải đương đầu với hàng bốn năm trăm nhà buôn Hoa kiều ở Hà Nội, Hải Phòng đã làm cho bọn chúng phải lụn bại khiến cho một tên thực dân phải kêu lên: "Không thể nào cạnh tranh nổi với họ: những đồng bào của chúng tôi hầu hết phải đóng cửa hiệu". Bọn nhà buôn Pháp đã phải yêu cầu chính quyền thực dân đuổi Hoa kiều ra khỏi Đông Dương, nhưng bọn cầm quyền thì không thi hành vì chúng còn cần đến những nhà buôn lớn Hoa kiều, do đó chỉ thi hành

chính sách quan thuế bảo vệ ưu thế cho hàng hóa Pháp".

Vậy mà Bạch Thái Bưởi dám đương đầu!

Nhìn thấy một "tay mơ" đang mon men bước chân vào lãnh địa của mình, các thương nhân Hoa kiều chỉ cười khẩy, không tin một người Việt Nam nào trường vốn bằng họ, kinh nghiệm bằng họ. Để loại bỏ đối thủ ra khỏi "cuộc chơi", họ đã ngầm liên kết thực hiện một âm mưu thâm độc.

CHIẾN CUỘC TRÊN "THƯƠNG THUYỀN"

Bóng nắng thập thững tràn vào trong phòng. Đã quá ngọ. Trong phòng làm việc của Bạch Thái Bưởi vẫn náo nhiệt, ồn ào. Mọi người tranh luận như mổ bò. Không ai chịu ý kiến ai. Thường những lúc như thế này, ông vẫn giữ thái độ im lặng, chỉ cắm cúi ghi ghi chép trên cuốn sổ lớn. Không vội đưa ra chính kiến của mình. Hôm nay, vấn đề mọi người đang thảo luận là làm thế nào để giải quyết trước đòn cạnh tranh mà đối thủ đã tung ra?

Bạch Thái Bưởi và các cổ đông của ông hoàn toàn bất ngờ khi hay tin tuyến Hà Nội - Nam Định đã hạ giá vé. Từ giá 5 hào, các chủ tàu người Hoa liên kết với nhau hạ xuống chỉ còn 4 hào! Họ rộng vốn nên thực hiện kế hoạch này một cách dễ dàng, còn đối với ông đang là một bài toán khó. Tàu

thuyền họ không những tốt hơn mà giá còn rẻ hơn. Trong khi đó tàu của ta cũ kỹ, giá lại mắc hơn thì ai còn đi nữa chứ?

Không còn cách nào khác. Phải hạ giá theo họ thôi. Nhưng hạ giá như thế nào? Cuộc tranh luận vẫn chưa ngã ngũ. Đành rằng hạ giá bằng họ cũng đã là một thất thế, nhưng Bạch Thái Bưởi lại có một quyết định khác hẳn suy nghĩ mọi người. Sau khi hớp một ngụm trà và rít một hơi thuốc lào sảng khoái, ông đứng dậy nói rành rọt:

- Kinh doanh trên thương trường người Hoa hơn ta là ở chỗ có chữ tín. Vì chữ tín, họ sẵn sàng hy sinh tất cả cho lợi ích chung. Nay vì lợi ích chung họ đã đồng tâm hiệp lực hạ giá để cô lập ta. Ông bà ta nói "Trăm đánh một không chột cũng què"! Nay đã quyết tâm như thế thì họ sẽ thực hiện đồng loạt, thực hiện đến cùng. Bao giờ ta chịu thua, họ mới thôi. Phải suy nghĩ như thế, ta mới cách đối phó. Đối phó bằng cách nào? Họ hạ giá chỉ còn 4 hào thì ta hạ xuống thấp hơn nữa!

Mọi người chưng hửng. Cứ tưởng đang nghe nhầm. Không khí của cuộc họp đang im lặng như tờ bỗng ồn ào như ong vỡ tổ! Cuộc tranh luận lại sôi nổi hẳn lên. Bạch Thái Bưởi vẫn điềm tĩnh:

- Ta hạ xuống chỉ còn 3 hào! Thưa các ngài, không việc gì phải lo lắng cả. Họ có mưu ma chước quỷ thì ta có bùa Lỗ Ban. Việc gì mà phải sợ. Hơn nhau ở chỗ là ai dám đeo đuổi mục tiêu đến cùng.

Trong thâm tâm ông nghĩ, hạ giá thấp hơn là

buộc các chủ tàu Hoa kiều phải nghĩ đối phương đang trường vốn, đang thủ một số vốn khổng lồ chứ không phải đùa. Đó là cũng cách mà ông cảnh cáo họ. Cho dù có hạ giá như thế, hoặc thấp hơn nữa thì cũng không áp đảo được tinh thần của ông. Chao ôi! Cái trò rung cây nhát khỉ quá đỗi tầm thường. Như chơi một canh bạc, khi bên kia ném xuống con chín một cách hả hê thì bên này đã vội đè lên bằng con mười. Nào ai biết những con bài còn lại trên tay của ai như thế nào? Hơn nhau là chỗ đó. "Chớ thấy sóng cả mà ngã tay chèo". Ông gật gù khi nhớ đến lời dạy của ông bà.

Sau khi phân tích thiệt hơn, các cộng sự của Bạch Thái Bưởi đành chấp nhận phương án mà ông đã đưa ra.

Nhận được tin này, các chủ tàu thuyền người Hoa choáng váng. Họ giãy nẩy lên như đỉa phải vôi! Không ngờ đối phương cũng già đòn. Đã thế thì ta phải lấn lướt ngay. Quyết không để cho người Việt qua mặt, họ lại hạ giá! Rồi tiếp tục hạ giá thấp hơn nữa.

Lao đã phóng.

Lưng cọp đã leo.

Không thể bỏ cuộc nửa chừng. Bỏ cuộc nửa chừng là thua. Là không còn có cơ hội ngóc đầu lên lần nữa. Bạch Thái Bưởi vẫn kiên quyết bám theo cuộc cạnh tranh này. Biết gặp phải một đối thủ không phải "tay vừa", họ lại hạ giá xuống chỉ còn 5 xu. Nhưng cũng như lần trước, họ bẽ bàng

khi hay tin Bạch Thái Bưởi lại chấp nhận cái giá 4 xu! Quyết không thua họ đã tung ra cái giá rẻ như bèo, không ai có thể tưởng tượng nổi chỉ còn... 3 xu! Thiếu điều trải chiếu, bỏ tiền ra mời khách đi tàu mà thôi!

Đối đầu với cái giá này thì không thể! Nếu số lượng khách không đủ cho mỗi chuyến thì chẳng mấy chốc Bạch Thái Bưởi sẽ sạt nghiệp như chơi! Mà thật thế, ba chiếc tàu mỗi tháng phải thuê đến 2.000 đồng, mà chạy mỗi chuyến chỉ được từ 15 đến 20 đồng thì nguy cơ vỡ nợ đang chập chờn trước mắt.

Nhưng vẫn chưa biết mèo nào cắn mỉu nào. Dù giữ giá 4 xu, nhưng bù lại Bạch Thái Bưởi có sáng kiến nhằm thu hút khách hàng về phía mình. Ông đã khôn khéo đã nghĩ ra cách "khuyến mãi" là biếu cho mỗi hành khách đi tàu một gói trà nhỏ hoặc mời uống trà ngon. Có lúc, ông còn hào phóng đãi thêm cả bánh ngọt. Thậm chí giá cước đồ hàng, cũng hạ nốt!

Cuộc chiến đồng cân đồng sức.

Quyết đánh đối thủ ngã gục, Hoa thương lại bày ra một trò quá quắt mà xưa nay chưa ai nghĩ đến. Chúng bỏ tiền thuê người làng của bến tàu Bạch Thái Bưởi phóng uế bừa bãi! Ai đời! Làm cái việc đó mà được trả tiền thì quả xưa nay hiếm! Ngày lại ngày, bến tàu của ông dơ bẩn khủng khiếp. Hành khách vắng đi hẳn.

Vỏ quýt dày thì có móng tay nhọn. Luật chơi là

thế! Bạch Thái Bưởi lại bỏ tiền ra thuê chính người làng ấy dọn và đứng ra giữ bến cho ông. "Ai treo chuông thì kẻ đó phải gỡ chuông". Ấy là một cách giải quyết khôn khéo, chỉ có người trong làng bảo ban nhau, khuyên nhủ nhau thì mới được việc. Nếu cậy đến sở Cẩm hoặc đem người làng khác đến thì hỏng, có khi việc thêm nhùng nhằng, rắc rối! Hơn ai hết, ông hiểu rõ câu "phép vua còn thua lệ làng" kia mà... Khôn khéo như thế nên kế hoạch bẩn thỉu của đối phương phá sản!

Sự cạnh tranh khốc liệt này đã dẫn đến chỗ trêu tức nhau, rồi sinh ra thù hằn nhau. Tàu nào cũng muốn chạy về đích trước. Có lần tàu của người Hoa vừa xuất bến chạy, tàu Bạch Thái Bưởi cũng quyết đuổi theo kịp. Song, chẳng may tàu ông vì máy móc lúc ấy thế nào đó, mà không sao vượt lên được. Hành khách trên tàu người Hoa mới vỗ tay để chế nhạo. Thế là anh ba-toong tàu Bạch Thái Bưởi lái tàu mình sát tàu kia mà mắng. Hai bên chửi nhau kịch liệt.

- Liệu hồn, ông cho đấm chết bây giờ!

Hành khách sợ quá, mới can đôi bên! Cứ thế, bên nào cũng tìm phần thắng về phía mình.

Cuộc chiến đang vào hồi bất phân thắng bại.

Sự đối đầu một mất một còn khiến tình trạng tài chánh của Bạch Thái Bưởi đang đứng cheo leo trên bờ vực phá sản! Không đủ vốn để tiếp tục duy trì cách hạ giá như thế này nữa, phải làm thế nào đây?

Câu hỏi này đã khiến Bạch Thái Bưởi trằn trọc nhiều đêm liền.

"NGƯỜI VIỆT ỦNG HỘ NGƯỜI VIỆT!"

Sáng nay, Bạch Thái Bưởi dậy thật sớm. Sương còn đọng giọt trắng nõn trên tàu lá chuối. Bước ra sân, gió thổi thoáng qua, khẽ rùng mình, ông vươn tay làm một vài động tác thể dục theo thói quen. Chú gà trống trên chuồng cũng vừa vỗ cánh gáy te te. Mặt trời ló dạng ở hướng đông. Ánh hồng dịu dàng phía chân trời. Thở phào một cách nhẹ nhõm và sảng khoái, ông mỉm cười một mình.

Bài toán khó trăn trở nhiều đêm liền, ông đã tìm ra cách giải quyết. Trước hết, suy ra từ bụng mình, ông nghĩ rằng làn gió Duy tân khuấy động từ Nam chí Bắc đã có ảnh hưởng sâu sắc trong quốc dân. Đi đâu đến đâu cũng nghe người dân thì thào về các vấn đề chính trị, về sự "khai hóa" dã man của người Pháp... Thậm chí, cuộc chiến thắng của nghĩa quân Đề Thám tại Núi Sáng vào tháng 10.1909, dù thực dân bưng bít thông tin nhưng người dân cũng được biết và họ lén hút bàn tán, tự hào. Không tự hào sao được khi chính thiếu tá Bonifacy cần quân với sự hỗ trợ đắc lực của Khâm sai Lê Hoan đã bị nghĩa quân phục kích, đánh tan tác! Sự quan tâm này, còn biểu hiện ở chỗ

ngày càng có nhiều “hội kín” yêu nước hoạt động bí mật; nhiều hội buôn của các nhà tư sản dân tộc đang dấn thân trên thương trường.

Điều này cho thấy quốc dân ngày càng ý thức hơn về thân phận của kiếp nô lệ. Các sĩ phu đã kêu gọi người dân phải biết nhục trước cái nhục mất nước, phải tự cứu lấy mình. Ý thức chính trị này có được cũng từ các cuộc diễn thuyết, hô hào rầm rộ của các nhà nho cấp tiến, của các nhà Tây học và của các trường học thực hiện theo mô hình Đông Kinh Nghĩa Thục. Họ đã dấy lên phong trào chấn hưng thương trường, cổ động thực nghiệp cho giới doanh nghiệp nước nhà, khai sáng tư tưởng người dân phải biết kinh doanh làm giàu và khuyến khích mọi người trọng nghề buôn v.v... Để làm được như vậy, một trong những điều kiện đầu tiên là người đồng bang phải giúp đỡ, ủng hộ lẫn nhau. Vậy tại sao trong cuộc cạnh tranh với Hoa thương, ta không không kêu gọi, đánh thức tinh thần tương thân tương trợ, ủng hộ của đồng bào mình?

Chính giải pháp tích cực này đã cứu sự nghiệp Bạch Thái Bưởi lúc đang đứng chênh vênh bên vực thẳm.

Sau khi điểm tâm qua loa, ông cho gọi lão Thịnh và ông Chấn đến gặp mình. Ông bảo:

- Ta là người Việt, kinh doanh trên đất Việt thì lẽ nào người Việt không ủng hộ người Việt? Trong tình thế ngặt nghèo này, nếu ta biết tuyên truyền,

khuyên nhủ, kêu gọi đồng bào thì may ra còn có cơ may sống còn. Một khi có lực lượng đoàn thể ủng hộ sau lưng, thì cuộc tranh thương của ta sẽ không đơn độc, bị đẩy vào thế bí!

Ông Chấn điềm tĩnh:

- Đành rằng là vậy. Nhưng ta kêu gọi quốc dân như thế nào? Không khéo nhà nước ghép vào tội hô hào, kích động quần chúng?

Sự lo ngại như thế là đúng. Bởi sau vụ biểu tình tại Quảng Nam, sau vụ Hà Thành đầu độc thì nhà cầm quyền đàn áp dữ dội mọi biểu hiện nào mà họ cho rằng có nguy hại đến nền an ninh. Ngay cả việc hớt tóc ngắn, mặc Âu phục cũng bị ghép vào tội phiến loạn, phạt giam 18 tháng tù nữa là!

Sau khi trao đổi với nhau, mọi người rất hoan nghênh, tán thành ý kiến của Bạch Thái Bưởi. Theo ông cách tuyên truyền, kêu gọi đồng bào hay nhất vẫn là dùng thơ ca, hò vè, hát xẩm... vì nó dễ nhớ, dễ thuộc và nhanh chóng đi vào lòng người. Cứ lấy chuyện tình yêu nam nữ, lồng vào đó nội dung ái quốc, kêu gọi tinh thần tương thân tương trợ là được, chẳng ai có thể bắt bẻ. Nhưng ai là người có khả năng sáng tác cổ động theo đúng tinh thần trên?

Không hẹn mà gặp. Cả ba người cùng nghĩ đến chàng trai đang lều chõng thi Hương ở Nam Định. Đó là nho sinh Nguyễn Khắc Hiếu vừa tròn 22 xuân xanh – thua Bạch Thái Bưởi hơn một con giáp. Mọi việc trở nên thuận lợi vì ông là bạn thân

thiết với nhà thơ trào phúng Nguyễn Thiện Kế. Mà ông này lại là anh rể của chàng nho sinh. Nhờ vậy, khi Bạch Thái Bưởi đánh tiếng nhờ cậy thì chàng đồng ý ngay. Chỉ trong một đêm gặp nhau hàn huyên, chưa ăn giập miếng trầu, chàng đã phóng bút làm xong một loạt bài văn vần đúng ý định trên.

Cũng xin nói thêm, chính từ mối quan hệ này mà về sau, Nguyễn Khắc Hiếu trở thành chỗ thân thuộc với Bạch Thái Bưởi.

Sau khi trượt thi Hương ôm nỗi buồn quay về Hà Nội, Nguyễn Khắc Hiếu gặp hình ảnh tưởng như chỉ có trong những trang tiểu thuyết diễm lệ là người yêu lên xe song mã về nhà chồng, trong tiếng pháo nổ như muốn xé nát con tim, chàng thì đau đớn như điên dại! Quay về Nam Định, rồi chàng lên sống ở chùa Hương như muốn xa lánh cõi trần. Thấy người em điên loạn vì thất tình, Nguyễn Thiện Kế mới dỗ ngon dỗ ngọt rồi đưa chàng về sống trong nhà Bạch Thái Bưởi. Ở đây, chàng được đọc Tân thư, được anh rể và ông trao đổi nhiều vấn đề, nhờ vậy chàng đã có sự thay đổi về tư tưởng và nhận thức. Có thể nói không ngoa, bản lĩnh của chàng sau này, rất nổi tiếng với bút danh Tản Đà, là ít nhiều được hình thành từ những ngày tháng này...

Từ đó, hành khách đi tàu của Bạch Thái Bưởi thường gặp những người hát xẩm cất tiếng ca:

Nhiễu điều phủ lấy giá gương
Người trong một nước phải thương nhau cùng
Cô kia má đỏ hồng hồng
Muốn ra Hà Nội lấy chồng làm quan
Đường đi hiểm trở gian nan
Tàu "Bạch Thái Bưởi" dọn đàng rước dâu
Dù cho nước lũ sông sâu
Ai về Nam Định rủ nhau cùng về...

Tiếng vỗ tay vang lên rào rào. Giọng hát điêu luyện và chất chứa nhiều cảm xúc nhất vẫn là lão Nhị, người từ thuở nhỏ đã lang thang kiếm sống ở chợ Nam Định. Dù mù, nhưng lão có trong tay một đám đệ tử kiếm sống theo nghề này. Bạch Thái Bưởi đã chiêu dụ "băng nhóm" của lão về, trả công cho từng người mỗi tháng vài hào. Nếu khách thương tình ném cho vài xu trong chiếc nón tơi thì họ được giữ riêng. Cách cư xử này khiến họ cảm động và đem hết sức mình để cất lên tiếng hát như ru lòng người. Tiếng lành ngày một đồn xa. Ai mà không thấy ngây ngất khi nghe lời ca tiếng hát huê tình, ngọt ngào:

Chung lưng một chuyến thuyền tình
Sông bao nhiêu nước ta thương mình bấy nhiêu
Chúng anh đây đứng mũi chịu sào
Sông ngang gió tạt, anh bẻ vào càng mau
Khuyên em đừng tính trước lo sau
Còn lưng còn vốn, ta nên giàu có phen
Khuyên em đừng tủi phận hờn duyên
Có tài, có sắc ta lên tiên có lần

Rồi ra xé lụa may quần
Đây loan đấy phượng, ta quây quần lấy nhau...

Có những bài học thuộc lòng trong giáo trình của trường Đông Kinh Nghĩa Thục, ông cũng khéo léo chọn những đoạn có thể phổ biến công khai để giao bọn hát xẩm. Nhiều khách đi tàu đã rưng rưng, bùi ngùi khi nghe giọng ca kêu gọi kín đáo mà không kém phần da diết:

Đã sinh cùng một giống nòi
Cùng trong đất nước là người đồng thân
Phải coi ruột thịt cho gần
Phải thương, phải xót quây quần lấy nhau
Phúc cùng hưởng, họa cùng đau
Một gan, một dạ ghi sâu chữ đồng
May ra trời cũng chìu lòng
Để đời để giống Lạc Hồng này cho
Gió thu hiu hắt sông hồ
Sử xanh còn đó, địa đồ còn đây
Mấy câu mượn bút giãi bày
Xin người trong non nước này cùng nghe...

Không dừng lại đó, Bạch Thái Bưởi còn cho người tới bến tàu, xuống tận các tàu để diễn thuyết cổ vũ cho tinh thần đồng bang, "tinh thần con Lạc cháu Hồng", kêu gọi người mình nên giúp đỡ lẫn nhau thì mới có thể cạnh tranh được với người Hoa. Ta kinh doanh là vì lợi ích của dân ta, chứ không chỉ thuần vì đồng tiền kiếm được. Với người Hoa thì họ đâu có nghĩ thế. Lần nọ chiếc tàu Long Môn của người Hoa đã phạm một sai lầm "chết

người". Trên chuyến tàu Hà Nội - Nam Định hôm ấy có cụ già đau bụng, mệt lả nằm sóng xoài dưới sàn. Không một lời hỏi han, chủ tàu tưởng cụ bị bệnh dịch nên lúc đến bến Tân Đệ đã sai người khênh cụ quẳng lên bờ! Việc làm bất nhẫn này đã bị hành khách phản ứng kịch liệt. Nhân chuyện này, nhà văn Nguyễn Công Hoan có viết truyện ngắn *Chuyến tàu Nam* phê phán thái độ đó. Với Bạch Thái Bưởi, đây là cơ hội tốt để ông đẩy mạnh tuyên truyền, tẩy chay tàu của Hoa.

Những lời khuyến khích, phân tích thiệt hơn, khơi gợi tinh thần yêu nước khiến nhiều người cảm động, đồng tình. Họ rủ nhau đi tàu của ông ngày một nhiều hơn. Thắng lợi của ông là đã đánh thức được lòng tự tình dân tộc, nghĩa đồng bào. Vì thế, người Hoa dù có xuống giá thấp hơn, bày trò "khuyến mãi" nhiều hơn thì cũng không thể cạnh tranh nổi với ông.

Hơn ai hết, Bạch Thái Bưởi biết rằng, một khi người dân đã có ý thức về tinh thần tương thân tương trợ, "bầu ơi thương lấy bí cùng" thì họ nào có tính toán gì dăm xu ba hào! Nhưng với giá vé hạ thấp như vậy về lâu dài cũng không thể cầm cự nổi, ông bèn nghĩ ra cách mở cuộc lạc quyên. Trên ba chiếc tàu của ông đều đặt một cái ống, mời hành khách tốt bụng, tùy tâm, ai muốn giúp ít nhiều thì bỏ tiền vào trong ống đỡ cho chủ tàu được phần nào hay phần ấy... Cuộc lạc quyên này xem ra cũng hữu hiệu. Có lần khi bổ ống ra, Bạch

Thái Bưởi đã rưng rưng nước mắt. Ai nấy đều ngạc nhiên, ông bảo:

- Nhìn những tờ giấy bạc nhầu nát như thế này, ta biết nó đẫm bao nhiêu mồ hôi, bao nhiêu cực nhọc của cuộc mưu sinh quần quật... Kiếm được đồng tiền lắm lúc phải đổ mồ hôi, sôi nước mắt nhưng đồng bào vẫn chắt chiu dành dụm, ủng hộ cho ta. Ơn này nặng lắm ai ơi!

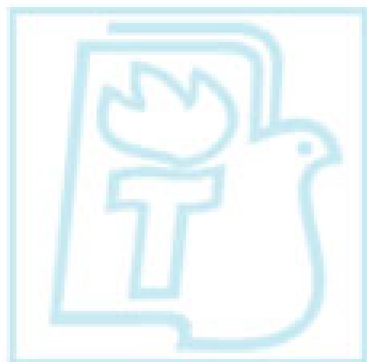
Nói xong, hàm răng ông nghiến chặt, không cho phép mình bỏ cuộc khi sự cạnh tranh ngày một quyết liệt. Những đồng tiền trong ống lạc quyên ngày một nhiều, lắm lúc còn có cả giấy năm đồng, hai mươi đồng... Doanh thu của ông dần dần tăng lên.

Với tinh thần người Nam ủng hộ việc làm của người Nam, trong mắt quốc dân thuở ấy, ông là một trong những người được tin cậy, xứng đáng "chọn mặt gửi vàng".

Có lẽ Bạch Thái Bưởi là nhà doanh nghiệp Việt Nam trước nhất ở đầu thế kỷ XX, đã có ý thức vận dụng tinh thần yêu nước, khai thác tinh thần tự tôn dân tộc như một vũ khí sắc bén để chiến thắng vẻ vang đối thủ cạnh tranh của mình. Nói cách khác, trong lúc cuộc tranh thương khốc liệt đã đẩy ông vào bóng đêm mù mịt tưởng chừng không lối thoát, thì ông đã biết tìm lấy ánh sáng từ lực lượng quần chúng có ý thức dân tộc. Ý thức ấy có được là do ông chủ động tìm mọi cách để khơi dậy và kêu gọi lực lượng ấy ủng hộ việc làm của mình.

Nếu một người không có chí tiến thủ, sẽ bằng lòng với những gì đã đạt được, Bạch Thái Bưởi thì không. Khi nhiều tàu của người Hoa ngày càng ế ẩm, thậm chí có người bỏ cuộc thì ông quyết định đẩy cuộc tranh thương lên một mức cao hơn nữa. Bởi ông biết rằng, trong cạnh tranh làm ăn lúc nào ta cũng ở tư thế như con thuyền ngược thác, không tiến ắt lùi.

Bản lĩnh kinh doanh của Bạch Thái Bưởi ngày càng rõ nét.



Chương 6.

"HƯỚNG" VÀ "ĐƯỜNG"

Những bí quyết kinh doanh của Bạch Thái Bưởi thật không xa lạ gì với chúng ta ngày nay. Nhưng cách thức áp dụng, cộng với một niềm tin tuyệt đối vào khát vọng phục vụ cộng đồng, làm phát triển đất nước của mình là chính nghĩa, đó mới là thứ lưu tên ông vào lịch sử kinh doanh của dân tộc.

NGỌN CỜ "GIANG HẢI LUÂN THUYỀN"

Trong những lúc trà dư tửu hậu, lão Thịnh thường hào hứng kể câu chuyện về Bạch Thái Bưởi thuở ấu thời mà lão chứng kiến. Ngày nọ, chỉ mới lên bảy, lên mười cậu bị bố đánh đòn. Bố bảo do có một lỗi nào đó, còn cậu khăng khăng là không! Nhưng bố cứ đánh. Ban đầu cậu còn phân bua, nhưng sau cứ đứng im thin thít như thịt nấu đông. Bố càng già đòn, cậu càng trân người ra chịu đựng chứ không khóc. Mãi đến khi bố mệt quá, vừa dừng tay roi thì cậu lại lăn xả vào bố mà bảo: "Bố đánh con nữa đi. Con đã nói con không có lỗi mà bố cứ đánh, vậy bố đánh chết con đi!". Ông bố thấy lạ. Sau nghiệm lại mới thấy con mình nói đúng, nó không có lỗi thật!

Tính cách của Bạch Thái Bưởi là vậy. Một khi đã xác định việc làm của mình là đúng, ông kiên trì đeo đuổi, bảo vệ đến cùng.

Nay, việc làm của mình đã được quốc dân ủng hộ thì ông hào hứng nuôi ý định mua thêm tàu, mở rộng thị trường. Sau khi đánh bại đối thủ cạnh tranh trên tuyến đường Nam Định - Hà Nội, Nam Định - Bến Thủy (Nghệ An), Bạch Thái Bưởi bắt đầu cho tàu chạy thêm tuyến đường Hải Phòng.

Sự việc này diễn ra vào năm 1912 khiến nhiều người kinh ngạc.

Tuyến Hải Phòng xưa nay là đường thủy trọng yếu của các tàu Hoa kiều, nhưng ông vẫn ngang nhiên "liều mình như chẳng có", vẫn dõng dạc bước vào giành quyền chia thị phần. Vì thế, một lần nữa các tàu Hoa kiều càng căm tức, hiệp lực lại cố phá cho bằng được. Than ôi! Bất cứ thủ đoạn nào cũng không đánh gục được ý chí sắt đá của ông. Bài học vận dụng tinh thần tự hào dân tộc, một lần nữa đã giúp ông chiến thắng vẻ vang. Tàu của ông ngày thêm đông khách. Tàu của đối phương dần dần thưa khách. Về sau không ít chủ người Hoa kiều bỏ cuộc.

Dù không hiếu thắng, nhưng Bạch Thái Bưởi lại có niềm kiêu hãnh là mua lại các tàu từng là cừu địch của mình. Ông luôn trả giá cao hơn người khác để sở hữu cho bằng được. Có một điều đặc biệt là trong phòng làm việc của ông, trang trí cũng khác người. Nếu thời đó thiên hạ vẫn chuộng cách treo các câu đối đỏ, tranh thủy mặc, các bức hoành phi sơn son thếp vàng... còn ông thì không. Ông chỉ treo những bảng hiệu của các tàu người Hoa, người Pháp mà ông đã mua được! Ông bảo, các chủ tàu cũ trông vào căm tức bao nhiêu, ông càng thích thú bấy nhiêu. Có lần mua được tàu Kim Hằng, chủ cũ cố lấy lại cho bằng được cái bảng hiệu bằng đồng đúc hai chữ đại tự rất "hoành tráng", quyết không để cái biểu trưng danh dự của

mình lọt vào tay ông. Không chịu thua, ông thuê luật sư, chịu mất thêm tiền đòi lại cho bằng được để treo chơi!

Tư thế này khiến ta nhớ đến hình ảnh vị tướng soái trên chiến trường, sau khi kết thúc cuộc giao tranh khốc liệt thì quyết phải cắt đầu của kẻ thù!

Chỉ sau hai năm mở thêm tuyến đường Hải Phòng, Bạch Thái Bưởi khuếch trương thêm nhiều chi nhánh để có thể quản lý công việc thuận lợi nhất. Ngoài trụ sở chính tại Nam Định – một vùng đất văn vật nổi tiếng với hai "đặc sản" là "Đọc thơ Xương, ăn chuối ngự" – vẫn giao cho ông Lã Quý Chấn cai quản thì ngày 1.6.1914, ông mở thêm chi nhánh Bến Thủy (Nghệ An), giao cho Babou quản lý.

Kế đến, ngày 1.8.1914, ông lai mở chi nhánh ở Hà Nội và giao cho ông Offhause quản lý. Vết tích trụ sở đó, nay còn lưu lại ở trước Cột Đồng Hồ đường Bờ Sông (Quai Guillemoto – nay phố Trần Quang Khải). Đó là ngôi nhà ba tầng, chân tường hầm xây đá xanh (sau là một bộ phận của Sở Thương chính). Gọi khu vực này là Cột Đồng Hồ vì thuở đó, chính quyền thực dân Hà Nội đã cho trồng một cột sắt cao, trên gắn một cái đồng hồ vuông vức bốn mặt để người dân xem giờ lên xuống tàu thủy.

Từ đây, trong lịch các tàu thủy chạy tuyến đường Hà Nội - Hải Phòng, Hà Nội - Nam Định, Hà Nội - Tuyên Quang, Hà Nội - Chợ Bờ... có tàu của Bạch

Thái Bưởi. Điểm của các bến xếp theo thứ tự là bến tàu Tây Điếc (tức chủ hãng Sauvage, tai bị điếc), bến tàu Bạch Thái Bưởi, bến tàu của Hoa kiều như Giang Môn, Long Môn...

Năm 1915, một lần nữa tên tuổi Bạch Thái Bưởi càng vang dội trên thương trường. Đó là năm công ty Marty - D'Abbadie phá sản. Ngoài việc mua đứt ba chiếc tàu thuê lâu nay, ông còn mua luôn mấy chiếc khác nữa – kể cả chiếc thuyền đội bề thế nhất của công ty này.

Ngoài ra, ông cũng nuôi ý định tìm chọn thêm một vị trí mới để đặt trụ sở chính. Vị trí mới theo ông chỉ có thể là Hải Phòng, bởi nơi đây có vị trí chiến lược rất quan trọng của một thành phố cửa biển. Không chỉ có hải cảng lớn, khu công nghiệp tập trung mà nó còn là một vùng nông nghiệp rộng lớn. Từ năm 1876, người Pháp đã xây dựng hải cảng Hải Phòng. Nó trở thành đầu mối giao thông thuận lợi với các đường lộ, các cửa sông lớn và hàng trăm hòn đảo lớn nhỏ. Hơn nữa, với địa danh Hải Phòng bao giờ cũng vọng lên trong tâm thức của ông niềm tự hào của ông cha từng đổ máu xương giữ nước, là hình ảnh oai hùng của nữ tướng Lê Chân, của các bậc hiệt kiệt anh hùng như Ngô Quyền, Lê Hoàn, Trần Hưng Đạo... từng đánh đuổi kẻ thù phương Bắc trên dòng sông Bạch Đằng lịch sử.

Từ tháng 4.1916, Bạch Thái Bưởi chính thức lập nghiệp ở Hải Phòng. Cơ ngơi đồ sộ của ông nằm

trên bờ sông Tam Bạc. Vì phố bên sông Tam Bạc nên đặt tên là phố Tam Bạc. Lúc mới hình thành, phố này có tên là Quai Maréchal Foch. Sau Cách mạng tháng Tám đổi tên gọi là bến Bạch Thái Bưởi và duy trì đến ngày nay. Khi ông đến lập nghiệp, con đường này vắng vẻ, ít người qua lại thì nay dần dần trở thành chốn sầm uất, náo nhiệt ngày đêm, thuyền bè tấp nập...

Chọn vị trí mới, Bạch Thái Bưởi còn thừa hưởng một thành quả mà người Pháp đã thực hiện. Trước đây, tàu biển ra vào cảng Hải Phòng vẫn qua cửa Cấm, nhưng luồng tàu này luôn bị sa bồi, gây khó khăn cho tàu mớn nước lớn qua lại. Vì thế từ năm 1911, người Pháp đã cho đào kênh Đình Vũ nối luồng Bạch Đằng với dòng sông Cấm hình thành luồng tàu vào cảng từ cửa Nam Triệu, thay cho luồng tàu cũ ở cửa Cấm. Dù người Pháp đào kênh Đình Vũ nối sông Cấm với cửa Bạch Đằng, nhưng họ vẫn giữ lại cửa Cấm để thoát phù sa ra biển. Sự kiện này đánh dấu mốc quan trọng trong lịch sử phát triển cảng biển Hải Phòng.

Về đây, công việc của ông ngày một tất bật hơn. Từ phía ngoài cửa nhìn vào, đêm đêm thiên hạ vẫn thấy ngọn đèn tỏa sáng trên bàn làm việc. Có một bài toán khó mà ông đang đau đầu, chưa thể giải quyết được. Trước đây khi cạnh tranh với Hoa kiều, ta đã kêu gọi sự ủng hộ của đồng bào, nhưng việc làm này thì không thể. Vậy phải làm

thế nào đây? Ông suy nghĩ nhiều nhưng vẫn chưa tìm ra cách giải quyết hợp lý.

Lâu nay, mỗi lúc tàu hư hỏng thì phải thuê các nhà máy ở Hải Phòng sửa chữa. Nhưng đâu phải có tiền là được. Do sự xúi giục của các đối thủ cạnh tranh nên không ít lần ông lâm vào cảnh dở khóc dở cười, lắm nỗi nhiêu khê. Không những bị bắt bí, lấy tiền cao hơn mà chất lượng sửa chữa cũng không ra gì! Vậy mà vẫn cứ chầu chực, ngậm bồ hòn làm ngọt! Nay cơ ngơi ngày một phát triển thì không thể tiếp tục bị động như thế. Ông đang nghĩ đến việc xây dựng một nhà máy sửa chữa tàu!

Ước mơ này vượt ngoài tầm tay của Bạch Thái Bưởi. Ông không đủ tiền và thời gian đi ra nước ngoài mua sắm được toàn bộ máy móc để hình thành một nhà máy theo đúng nghĩa của nó. Khi công ty Marty - D'Abbadie phá sản, dù đã mua đứt ba chiếc tàu đang thuê và mua thêm mấy chiếc khác, ông còn muốn mua luôn cả nhà máy nữa. Thế nhưng, việc thương lượng gặp phải nhiều khó khăn, vì cũng có nhiều công ty của người Pháp, người Hoa lăm lăm nhảy vào phá bĩnh. Họ không mua mà lại thuê. Thuê không phải nhằm phục vụ cho công việc sửa chữa tàu, chỉ nhằm tạo áp lực, gây khó khăn, ngăn cản không cho ông phát triển. Một công ty của người Pháp cố thuê và đã thuê được nhà máy đó, nhưng lại để không! Trong khi mình cần để sử dụng, nó lại để cho cỏ mọc! Oái oăm thật.

Với Bạch Thái Bưởi đây là sự trêu ngươi, là một đòn cạnh tranh kiểu mới. Lẽ nào ta bó tay?

Tối nay, sau khi nghe đốc công Nguyễn Văn Phúc báo cáo lại tình hình của nhà máy này, ông càng nôn nóng. Hầu hết máy móc ở đó còn tốt, nếu thuộc về tay mình thì khác nào thuyền ta ra khơi gặp gió! Ngẫm nghĩ một lát, ông bảo tài xế lấy xe hơi đưa mình và lão Thịnh đến nhà lão Marty – giám đốc công ty Marty - D'Abbadie.

Sau vài lời chào hỏi, ông đi thẳng vào vấn đề:

- Thưa ngài, trước đây tôi đã nhiều lần hầu chuyện muốn mua lại nhà máy của ngài, nhưng ngài cứ chần chừ mãi rồi cho người khác thuê. Tôi thật sự không hiểu nguyên do như thế nào? Nếu không bị đánh giá là kẻ tò mò, tôi mong mỏi xin ngài nói đôi lời để tôi hiểu thêm, khỏi ngày đêm ấm ức.

Lão Marty vẫn giữ thái độ im lặng. Thấy vậy lão Thịnh cũng lựa lời nói thêm:

- Khi các ngài mở công ty, xây dựng nhà máy thì mong muốn công việc ăn nên làm ra, nay chẳng may thất bại thì cũng buồn thật. Chuyện này không ai muốn cả. Nhưng theo tôi chuyện này không đáng buồn, vì tàu bè của ông đã được chúng tôi mua lại và sử dụng đúng công năng như trước. Ngày ngày ngài vẫn thấy tàu của ngài hoạt động ngược xuôi trên bến bãi.

Ngập ngừng một lát, lão Thịnh nhẹ nhàng:

- Chỉ có điều đáng buồn là...

- Đáng buồn gì?

Lão Thịnh vẫn nhẹ nhàng:

- Chúng ta là người sống vì nghề, chết cũng vì nghề. Vì yêu nghề mà ngài đã bán lại tàu bè cho chúng tôi. Không chỉ vì được ngài bán với giá hợp lý mà chúng tôi còn cảm động vì ngài đã tin cậy trao lại tài sản. Sự tin cậy nên này có được là do ngài đánh giá chúng tôi chí thú làm ăn. Tôi ngờ rằng, nếu có kẻ bỏ đồng tiền ra mua tàu bè của công ty ngài rồi vứt vào xó xỉnh thì ngài rất đỗi đau lòng!

Được lời như cởi tấm lòng. Lão Marty xúc động, sao có người lại hiểu mình đến thế? Lão đến với sông nước chỉ vì yêu nghề. Thành lập công ty chỉ vì yêu nghề. Nhưng rồi sự biến động của cuộc Chiến tranh Thế giới lần thứ Nhất, tại "mẫu quốc" cũng có nhiều xáo trộn. Điều này đã làm ảnh hưởng đến công việc làm ăn của công ty lão. Việc chuyên chở hàng hóa cho chính quyền và quân đội Pháp tại Bắc Kỳ ngày một thưa dần, khi mà nhà nước tập trung lực lượng phục vụ cho công cuộc chiến tranh tại chính quốc. Cuối cùng, công ty phá sản. Dù bán lại tài sản, lòng đau như cắt, nhưng lão Marty tự an ủi đã bán cho người cũng yêu nghề là Bạch Thái Bưởi. Từ ngày đó, lão đâm ra uống rượu càng tợn và tâm trí trở nên bạc nhược.

Lão Thịnh đột ngột cắt suy nghĩ của Marty:

- Thưa ngài, chúng tôi cũng đau lòng như ngài

khi biết nhà máy của ngài, nay người ta thuê lại nhưng chỉ để không! Như thế là một sự phí phạm. Hơn cả thế, hành động đó còn xúc phạm đến công sức đầu tư khi ngài mở công ty nhằm phục vụ cho công cuộc khai hóa của nhà nước.

Nốc thêm một chén rượu của cô nhân tình từ Paris vừa gửi sang tặng, câu chuyện của lão Marty dần dần trở nên thân tình. Qua đó, Bạch Thái Bưởi hiểu được bí mật trong việc chia chác tiền nong của các cổ đông sau khi công ty này phá sản, họ đang có sự "bằng mặt mà không bằng lòng". Là người đóng góp số tiền cao nhất nên tiếng nói của lão Marty có trọng lượng nhất định, Bạch Thái Bưởi tìm mọi cách khai thác lợi thế này.

Sau vài chén rượu thù tạc, Bạch Thái Bưởi mới nói rõ ý định của mình. Nếu đồng ý bán lại nhà máy cho ông thì lão Marty sẽ có hai điều lợi. Thứ nhất, ngoài số tiền thỏa thuận với các cổ đông thì lão sẽ còn được "lót tay" riêng một khoản tiền nữa; thứ hai, sau khi tống khứ lão Tây đang thuê nhà máy thì lão cũng nhận số tiền tương tự. "Đồng tiền đi trước là đồng tiền khôn". Vừa dứt lời, ông đưa ngay trước cho lão một ít, không cần bất cứ một dòng giao kèo ký nhận gì cả và bảo:

- Thưa ngài, xin ngài yên tâm. Chúng tôi là những người làm ăn lớn và trọng chữ tín. Dù có chết thì cũng không bao giờ đánh mất chữ tín. Chúng tôi xin hứa giữ bí mật chuyện này. Ngược lại, xin ngài cũng giữ cho chúng tôi một bí mật.

Lão Marty chựng người phân vân, chưa rõ Bạch Thái Bưởi muốn nói gì? Không phải đợi lâu, ông rành rọt:

- Bao giờ đôi bên đã ký văn tự thì xin ông mới tiết lộ thông tin này ra ngoài.

Tưởng gì, lão bật cười sảng khoái.

Sau vài lần gặp gỡ nữa, lúc ăn tối tại nhà riêng của lão, khi du ngoạn tại Đồ Sơn... công việc thương thuyết khéo léo, khôn khéo tạm ổn. Do đôi bên cùng giữ bí mật nên khi văn tự bán nhà máy đã ký xong, ai ai cũng biết thì tay người Pháp đang thuê trở tay không kịp. Đúng thời hạn giao nhà, nếu chần chừ thì ông sẽ báo sở Cẩm can thiệp ngay chứ không "một, hai" gì cả!

Từ đây, Bạch Thái Bưởi đã nắm trong tay một nhà máy lớn nhất nhì ở Hải Phòng. Nhưng còn một thắng lợi cũng quan trọng không kém là vị trí của nó, địa thế không đâu bằng. Nó nằm sát bờ sông Cửa Cấm, thuận tiện cho tàu bè đi lại. Theo quy định của nhà nước, không một ai được phép xây dựng nhà máy ngay trên bờ sông, nhưng đây là đất tư thổ. Việc mua bán đất cứ truyền hết đời chủ này đến chủ khác, nhà nước không cưỡng đoạt được. Nhờ vậy, Bạch Thái Bưởi còn được hưởng từ đất bờ sông cho đến mặt nước mênh mông trước mắt. Diện tích đất này hơn 30 ha, rộng thênh thang bát ngát, như cách nói dân gian thì "cò bay mỏi cánh, chó chạy cong đuôi". Trong đó, có đến 6.548m^2 đã dựng nhà cửa. Ngoài ra còn có

một cái bể dài 50m, âu tàu rộng 125m có thể dung cạn được chiếc tàu trọng lượng cỡ 300 tấn để sửa chữa ngoài vỏ và một khu đất đặt cái cừ có thể đóng tàu mới cỡ ngàn tấn! Máy móc lớn nhỏ trong nhà máy này không thiếu một thứ gì. Có cả búa máy, máy cắt sắt, máy bào, máy tiện... Lại có cả hai lò đúc lớn, đúc được những vỉa gang nặng cỡ năm tấn... Nó hoàn toàn đủ khả năng làm tàu mới và sửa chữa tàu.

Dịp này, Bạch Thái Bưởi chính thức tuyên bố thành lập "Giang hải luân thuyền Bạch Thái công ty". Tại các trụ sở của ông, trên vị trí cao nhất người ta bắt đầu thấy phất phới ngọn cờ hiệu màu vàng, có hình mỏ neo và ba ngôi sao đỏ. Trông từ xa, ta thấy lá cờ như mũi chiếc tàu hiên ngang rẽ sóng mà xông pha trùng dương sóng gió...

DANH, TIỀN VÀ KHÁT VỌNG...

Thấy ông ăn nên làm ra, nhiều người mới đến bảo ông rằng buôn tàu bán bè như thế, giàu có như thế, thế lực như thế sao không cầu cạnh, chạy chọt xin cái danh hiệu "bá hộ", "hàn lâm", "mề đay", "kim khánh" có phải là khôn ngoan, vinh dự hơn không? Thậm chí, lúc này nhà nước đang có chủ trương thưởng "Chương mỹ bội tinh" cho những ai có công về thực nghiệp, vậy tại sao ông

không làm hồ sơ để nhận? Vẻ vang thay! Danh giá thay! Nghe những lời bàn ra tán vào ấy chỉ rác tai. Ông bỏ ngoài tai, không thèm để ý đến. Có lúc cáu quá, ông nói toạc móng heo:

- Thôi, tôi van, tôi xin các ngài. Các ngài hãy để yên cho tôi làm việc. Trăm công nghìn việc còn bề bề ra trước mắt kia kìa! Cái danh dự hão ấy, tôi nhận để làm gì? Được người ta thưa thưa bẩm bẩm là sướng lắm à? Tôi chả thiết. Cái hư danh "ông hàn cụ bá" có khiến ngân hàng xuất ra cho vài chục vạn không? Chắc không thể. Tôi chỉ biết một chữ ký của tôi trị giá đến bạc muôn bạc vạn là được!

Với hư danh ấy, ông thừa sức làm được, bởi ông đang là Hội phó Hội Khai Trí Tiến Đức, trụ sở tại ngã ba phố Lê Thái Tổ và Hàng Trống do chánh thanh tra chính trị L. Marty trực tiếp chỉ đạo. Dù có nhiều đánh giá khác nhau, nhưng đóng góp lớn của Hội này đối với văn hóa Việt Nam là đã cho biên soạn và xuất bản quyển *Từ điển tiếng Việt*. Ông tham gia Hội là gặp gỡ những trí thức như Phạm Quỳnh, Trần Trọng, Bùi Kỷ... bàn bạc những công việc có liên quan đến văn hóa, chính trị chứ không phải nhằm "khoe mẽ".

Một đặc điểm dễ dàng nhận ra ở Bạch Thái Bưởi là không bao giờ ông nguôi ý định làm giàu. Nguyên tắc của ông, tiền phải đẻ ra tiền. Tiền phải đầu tư để sinh lợi. Dù đã nắm trong tay đến cả